

Marktführer Produktkonfiguration

Dr. Axel Brinkop

6. Januar 2012
Version 1.19

Brinkop Consulting
August-Becker-Str. 2
76889 Oberschlettenbach

www.brinkop-consulting.com

Einleitung

Der "Marktführer Produktkonfiguration" soll Unternehmen, die ein Konfigurationsprojekt initiieren wollen, einen Überblick über den deutschsprachigen Markt verschaffen.

Der Marktführer konzentriert sich auf Anbieter von Konfigurationssoftware, die Produktkonfiguration als Kerngeschäft betreiben. Die Produktkonfiguratoren lassen sich eigenständig und sogleich integriert in die bestehende Softwarelandschaft betreiben, Schnittstellen sind tägliches Geschäft.

Nicht berücksichtigt sind in dieser Ausgabe des Marktführers Anbieter, die Produktkonfiguration ausschließlich als zusätzliches Modul ihres Systems anbieten.

Im ersten Teil des Marktführers finden Sie eine Einführung in die Thematik. Dieser Teil bietet den theoretischen Hintergrund zum Anbieter-Teil.

Im zweiten Teil haben die Anbieter das Wort. Auf jeweils zwei Seiten finden Sie eine erste Einführung in die Softwarelösungen, die zur Zeit auf dem deutschen Markt angeboten werden, inklusive Selbstdarstellung und Referenzen.

Für weitergehende Informationen stehe ich gerne zur Verfügung.

Dr. Axel Brinkop
6. Januar 2012

Faktoren zur Wahl von Konfigurationssoftware

Dr. Axel Brinkop

Welche Faktoren sollten bei der Wahl einer Konfigurationssoftware berücksichtigt werden? Einsatzgebiete und Zielgruppen des Produktkonfigurators sind nahe liegende Kriterien. Die Schwierigkeit bei Konfigurationsproblemen liegt in den Abhängigkeiten zwischen den Komponenten. Die Möglichkeiten zur Formulierung der Abhängigkeiten sind daher wichtige, aber nicht alleinige Kriterien. Je nach Zielgruppe erhält die Gestaltung der Oberfläche sehr hohes Gewicht, die Anpassung der kaufmännischen Angebotskalkulation wird zum KO-Kriterium oder die Möglichkeiten zur Gestaltung von Dokumentvorlagen werden besonders wichtig. Nicht zu vernachlässigen sind ebenfalls die systemtechnischen Rahmenbedingungen, damit die Produktkonfiguration nahtlos in die bestehende IT-Landschaft integriert werden kann.

1. Begriffsklärung

Auf dem Weg von der Forschung in die industrielle Praxis haben die Begriffe "Produktkonfiguration" und "Produktkonfigurator" einen Bedeutungswandel durchlaufen.

In der KI versteht man unter einem Konfigurierungsproblem "die Erstellung einer Struktur mit vorgegebenen Eigenschaften durch die Kombination einer bestimmten Menge von Objekten" [Brinkop 99]. Übertragen auf die Bestimmung eines Produkts, wird nach dieser Definition bei der Produktkonfiguration das Produkt allein durch eine Kombination von bereits bekannten Komponenten festgelegt. Davon zu unterscheiden ist die Produktparametrierung, bei der bestimmte Eigenschaften des Produkts geeignet zu parametrieren sind, und die Produktauslegung, bei der häufig komplexe Berechnungen zur Bestimmung der erforderlichen Produktstruktur und deren Eigenschaften herangezogen werden.

Diese Unterscheidungen sind wichtig bei der Betrachtung von Softwaremethoden zur Lösung derartiger Aufgabenstellungen. In der Praxis wird aus Sicht der Anwender nicht zwischen diesen Aufgabenstellungen unterschieden. Es soll hier die Sicht der Anwender eingenommen werden, aus diesem Grund wird im weiteren von folgender Definition ausgegangen.

Produktkonfigurator: Ein Werkzeug, das hilft ein Produkt so zu bestimmen, dass es vorgegebenen Anforderungen genügt.

Ein Produktkonfigurator kann auf verschiedene Weise erstellt werden, er kann speziell programmiert werden oder es kann ein Werkzeug zu seiner Erstellung benutzt werden. Die Software zur Erstellung eines Produktkonfigurators wird als **Konfigurationssoftware** bezeichnet.

2. Geschäftsprozesse

Bei der Produktkonfiguration kann man generell zwischen drei Themen unterscheiden: Produktfindung, vertriebliche Produktkonfiguration und produktionsorientierte Produktkonfiguration. Abbildung 1 zeigt die einzelnen Themen mit ihren jeweiligen Ergebnissen.

Bei der **Produktfindung** wird ausgehend von den Anforderungen des Kunden das geeignete Produkt oder die geeignete Produktgruppe bestimmt. Bei dieser Aufgabe kommen typischerweise elektronische Produktkataloge mit Suchmöglichkeiten und sogenannte "Produktatgeber" zum Einsatz.

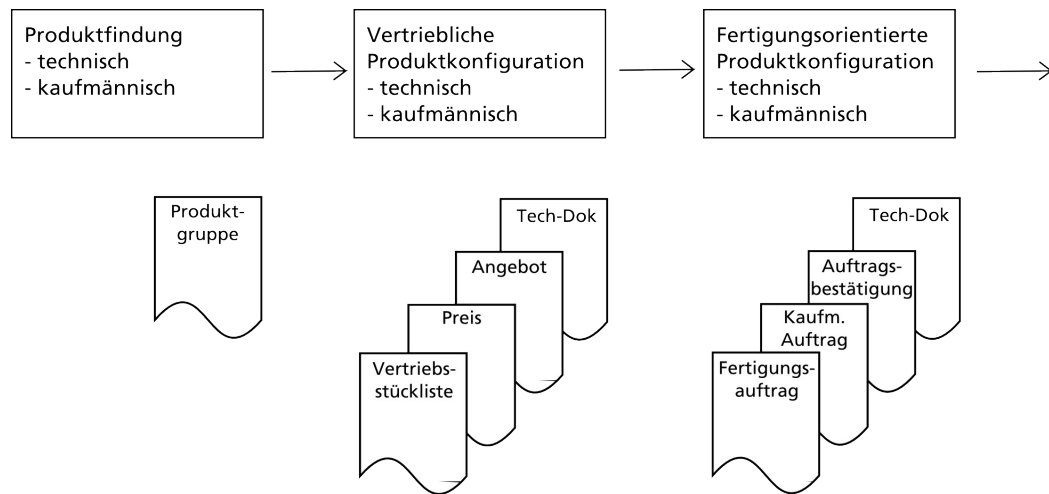


Abbildung 1: Themen der Produktkonfiguration

Die Unterstützung in der Produktfindung ist besonders für Nicht-Produktexperten wie neue Vertriebsmitarbeiter oder Endkunden von Interesse. Im vertrieblichen Einsatz reduziert eine gute Produktfindung die Einarbeitungszeit neuer Mitarbeiter und ebenso die Markteinführungszeit für neue Produkte.

Ergebnis der **vertrieblichen Produktkonfiguration** ist ein Angebotsdokument, das an den Kunden geschickt werden kann. Inhaltlich müssen dazu folgende Aufgaben bearbeitet werden.

- technisch korrekte und vollständige Produktspezifikation,
- kaufmännische Angebotskalkulation,
- Angebotsdokumenterstellung,
- Technische Dokumentation,
- Produktvisualisierung.

Der Einsatz der vertrieblichen Produktkonfiguration wirkt sich primär auf die Performanz des Vertriebs (geringere Bearbeitungszeit, höherer Durchsatz) und die Fehlerreduktion (technisch korrekte und vollständige Spezifikation, mit richtigem Preis) aus.

Die **fertigungsorientierte Produktkonfiguration** unterstützt bei der Auftragserfassung. Wird sie losgelöst vom Vertrieb betrieben, so übernimmt sie auch die Aufgabe der Auftragsklärung, bei einer Kopplung wird diese Aufgabe von der vertrieblichen Produktkonfiguration bereits bearbeitet. Ergebnis der fertigungsorientierten Produktkonfiguration sind alle fertigungsrelevanten Informationen.

Die Fehlervermeidung durch den Einsatz eines Produktkonfigurators zur Erzeugung der fertigungsrelevanten Informationen kann die Auftragsbearbeitungszeit deutlich reduzieren, da zeitraubende Rückfragen beim Kunden im Vorfeld vermieden werden können.

Wichtig ist ebenfalls, welche Benutzergruppen mit dem Produktkonfigurator arbeiten sollen. Hierbei kann man unterscheiden zwischen

- Kunde,
- Vertriebspartner,
- Vertriebsmitarbeiter,
- Innendienstmitarbeiter.

Die Gestaltung der Oberfläche wird für den Kunden anders ausfallen als für den Innendienstmitarbeiter,

der Vertriebsmitarbeiter sieht andere kaufmännische Informationen als der Vertriebspartner etc.

Geschäftsprozesse und Zielgruppe wirken sich auch auf die Wahl der Systemtechnik aus. Beispielsweise erfordert die Unterstützung von Innendienstmitarbeitern bei der Auftragserfassung ein hohes Maß der Integration mit dem ERP System (siehe dazu Abschnitt 5. Systemtechnik).

3. Modellierung

Die Erstellung eines Produktkonfigurators kann auf verschiedene Weise erfolgen. Die initiale Erstellung kann je nach Verfügbarkeit von Ressourcen durch den Anbieter der Konfigurationssoftware, durch die IT-Abteilung oder durch die Fachabteilung erfolgen.

Die Pflege des Produktkonfigurators jedoch sollte auf jeden Fall durch die Fachabteilung, idealerweise durch das technische und kaufmännische Produktmanagement erfolgen, damit die Vorteile des Einsatzes eines Produktkonfigurators zum Tragen kommen. Abbildung 2 stellt die Rollen der beteiligten Personengruppen dar.

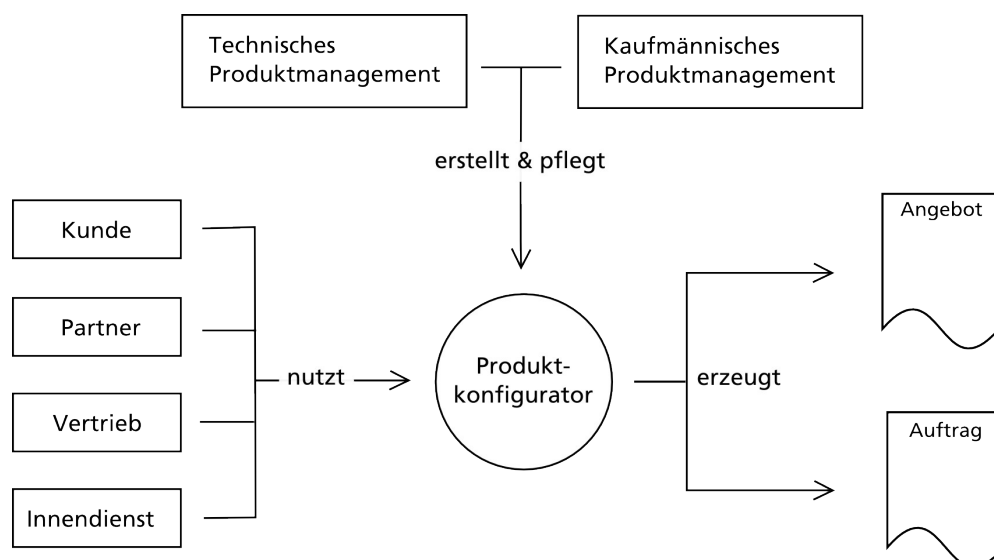


Abbildung 2: Rollenverteilung

Die Fachabteilung pflegt das Produktwissen. Neue Erkenntnisse und Fehlerkorrekturen werden zeitnah im Produktkonfigurator umgesetzt. Durch die Nutzung des Konfigurators wird dieses Wissen zum Vertrieb und Innendienst transferiert und unmittelbar in der täglichen Arbeit genutzt.

Die Schwierigkeit bei Konfigurationsproblemen liegt darin, dass die einzelnen Komponenten nicht unabhängig voneinander gewählt werden können, sondern in vielfältigen Abhängigkeiten zueinander stehen. Zur Charakterisierung der Komplexität des Konfigurationsproblems werden gerne die folgenden Klassifikationen zur Hilfe genommen.

- "Pick-to-order" (PTO): Die einzelnen Komponenten des Produkts (Angebots) werden unabhängig voneinander, ohne Unterstützung durch den Produktkonfigurator, ausgewählt. Eventuelle Abhängigkeiten zwischen den Komponenten werden durch den Benutzer berücksichtigt.
- "Configure-to-order" (CTO): Die Komponenten des Produkts können nicht unabhängig voneinander gewählt werden, Abhängigkeiten sind zu berücksichtigen.
- "Assemble-to-order" (ATO): Unterklasse von CTO-Problemen, die Abhängigkeiten sind jedoch eher einfacher Natur, Komponenten des Produkts sind in allen Details definiert und liegen eventuell bereits vorgefertigt auf Lager.

- „Make-to-order“ (MTO): Unterklasse von CTO-Problemen, die Abhängigkeiten sind im Vergleich zu ATO komplexer, Komponenten werden bei Bedarf gefertigt.
- "Engineer-to-order" (ETO): Die zum Einsatz kommenden Komponenten sind nicht notwendigerweise alle vorher bekannt. Aufgrund der Abhängigkeiten können ihre charakterisierenden Eigenschaften bestimmt werden, so dass sie im Auftragsfall konstruiert werden können.

Beim Vergleich von Konfigurationsansätzen kommt den Möglichkeiten zur Formulierung der Abhängigkeiten zwischen den Komponenten besondere Bedeutung zu. Man findet hierzu Skriptsprachen, Regeln, Entscheidungstabellen und Constraints.

Skriptsprachen sind besonders geeignet, Abhängigkeiten prozeduraler Natur auszudrücken. Typischerweise handelt es sich dabei um Berechnungen, die in Schleifen durchlaufen werden oder Suchverfahren auf Datenbanktabellen.

In **Regeln** lassen sich Abhängigkeiten der Form

Wenn Bedingung dann Aktion

sehr elegant ausdrücken. Auf der linken Seite lassen sich mehrere Bedingungen kombinieren, sie müssen alle erfüllt sein, damit die Regel "feuern" kann und alle Aktionen der rechten Seite nacheinander ausgeführt werden. Durch Regeln werden Abhängigkeiten gerichtet ausgedrückt, d.h. die Werte aller auf der linken Seite referenzierten Variablen müssen bekannt sein, bevor etwas über den Status der Regel (trifft zu oder nicht) ausgesagt werden kann.

In **Entscheidungstabellen** können strukturell gleichartige Regeln zusammengefasst werden, jede Zeile der Tabelle steht für eine Regel.

In **Constraints** werden Aussagen über die möglichen Kombinationen von Variablenwerten gemacht, beispielsweise durch Auflistung aller zulässigen Kombinationen. Alle nicht aufgeführten Kombinationen werden als unzulässig angenommen. Constraints können auch durch Auflistung aller unzulässigen Kombinationen angegeben werden oder durch die Formulierung von Prädikaten. Die Auswertung der Constraints erfolgt ungerichtet, es wird zu jedem Zeitpunkt möglichst viel Information durch die Auswertung des Constraints gewonnen.

4. Anpassungen

Je nach Geschäftsprozess und Zielgruppe, die unterstützt werden sollen, kommen den Möglichkeiten zur Anpassung der Benutzeroberfläche, der kaufmännischen Angebotskalkulation und der Dokumentvorlagen entscheidende Bedeutung zu.

Die Gestaltung der Benutzeroberfläche ist entscheidend für die Akzeptanz des Produktkonfigurators. Die Programmierung der Oberfläche durch den Anbieter ermöglicht sicherlich die größte Individualität und Anpassung an das Corporate Design. Diese Aspekte sind besonders wichtig, wenn der Produktkonfigurator vom Endkunden benutzt werden soll.

Das andere Extrem ist die automatische Generierung der Oberfläche aus dem Konfigurationsmodell. Aufgrund der Erfahrungen aus vielen Projekten wird bei diesem Ansatz ein hoher Grad von Ergonomie erreicht. Zusätzlich kann deutlich Projektarbeit eingespart werden.

Der Mittelweg wird bei der Bereitstellung eines Dialog-Editors verfolgt, durch vorgefertigte Dialogelemente kann die Oberfläche im Projekt an die Erfordernisse angepasst werden.

Insbesondere bei Konfigurierungsproblemen der ETO-Kategorie mit hohem konstruktiven Anteil ist die Integration des Produktkonfigurators in die CAD-Umgebung vorteilhaft (siehe auch Abschnitt 5. Systemtechnik).

Soll der Produktkonfigurator von Vertriebsmitarbeitern zur Angebotserstellung genutzt werden, so kommt der Anpassung der Verfahren zur Angebotskalkulation besondere Bedeutung zu. Jedes Unternehmen hat sein eigenes Verfahren zur Kalkulation seiner Angebote. Ausgehend von den Grundprinzipien, dass sich der Preis einer Position aus der Summe der Preise seiner Unterpositionen

berechnet und dass Rabatte auf die Position auf deren Unterpositionen verteilt werden, differieren die Methoden deutlich. Je nach Komplexität sind unterschiedliche Vorgehensweisen zur Realisierung sinnvoll. Es können spezielle Verwaltungswerkzeuge zur Anpassung der Kalkulation zum Einsatz kommen oder die Verfahren werden vom Anbieter oder der IT-Abteilung frei programmiert.

Ein wichtiger Punkt ist ebenfalls die Technik zur Gestaltung der Dokumentvorlagen. Auch hier gilt, das größte Maß der Individualität kann bei einer Programmierung durch den Anbieter erzielt werden. Mittels XSLT kann eine IT-Abteilung sehr effizient Anpassungen vornehmen, die Erstellung von Vorlagen mittels eines Berichtsgenerators oder Office-Software ist auch für die Fachabteilung möglich.

5. Systemtechnik

Abbildung 3 zeigt innerhalb des gestrichelt gezeichneten Rechtecks die Aufgaben eines Produktkonfigurators unter funktionalen Gesichtspunkten.

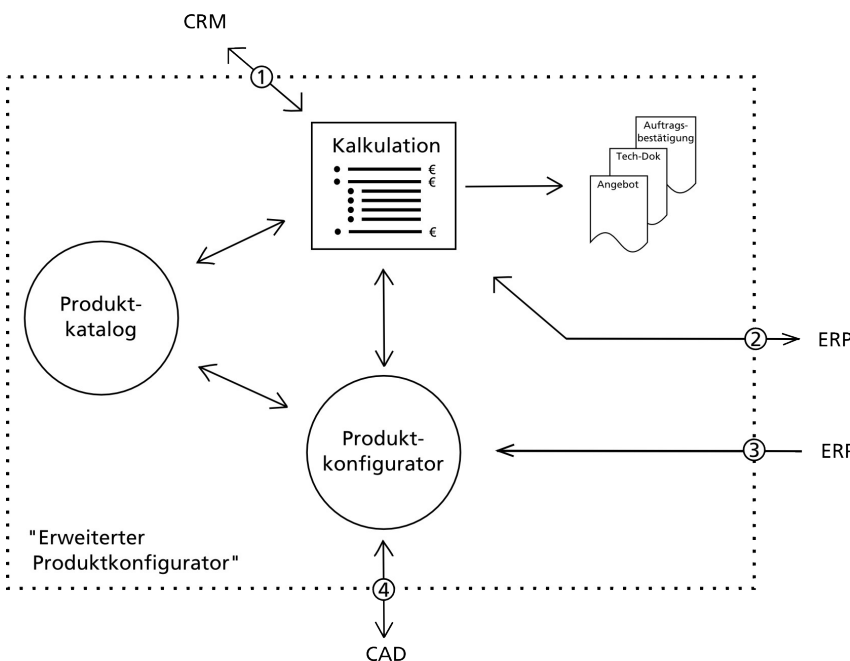


Abbildung 3: Funktionsmodule

Neben der "reinen" Produktkonfiguration übernimmt ein Warenkorb-Modul die Funktionen der inhaltlichen Zusammenstellung des Angebots und Auftrags und der kaufmännischen Kalkulation.

Ein Produktkatalog kann bei der Zusammenstellung der Angebotspositionen unterstützen. Bei einer PTO-Aufgabenstellung kann sogar das Modul "Produktkonfigurator" ganz entfallen, es wird dem Nutzer überlassen, welche Positionen er zusammenstellt. Häufig findet man auch eine enge Kopplung zwischen den Modulen Katalog und Konfigurator. Der Katalog hilft bei der Bestimmung einer Produktgruppe, die durch einen Konfigurator spezifiziert ist. Die Konfiguration wird aus dem Katalog aufgerufen. Umgekehrt kann auch der Katalog aus der Konfiguration aufgerufen werden, um den Nutzer einen Teilbereich zur Auswahl anzubieten.

Das Ergebnis wird in jedem Fall im Warenkorb abgelegt. Dort erfolgt die inhaltliche Zusammenstellung und die kaufmännische Kalkulation. Das Modul Dokumentengenerierung erzeugt daraus die Dokumente. Der Nutzer entscheidet über die Art des Dokuments, gegebenenfalls wird das Layout über zusätzliche Druckoptionen variiert.

Ein Produktkonfigurator sollte nicht als Insellösung betrieben werden, sondern in die bestehende Systemlandschaft integriert werden. Die technischen Rahmenbedingungen entscheiden, ob es günstiger ist, die Funktionsmodule einzeln oder als eine geschlossene Anwendung zu integrieren.

Ist ein CRM-System im Einsatz, so werden dort die Informationen über Kunden und Vertriebsprojekte verwaltet. Über der mit 1 gekennzeichneten Schnittstelle werden dem Produktkonfigurator alle relevanten Informationen zur Verfügung gestellt. Dies umfasst typischerweise Kontakt- und Adressdaten, kundenspezifische Rabattsätze etc.

Zur Integration mit einem ERP-System wird zwischen zwei verschiedenen Schnittstellen unterschieden. Die mit 2 gekennzeichnete Schnittstelle dient zur Übergabe von Auftragsdaten. In Szenarien ohne CRM-System erfolgt manchmal auch die Angebotsverwaltung im ERP-System, dann werden auch die Angebotsdaten über diese Schnittstelle übertragen.

Schnittstelle 3 ist wichtig für die Modellierung. Über sie werden Artikelstammdaten aus dem ERP-System mit dem Produktkonfigurator synchronisiert. Über diese Schnittstelle kann auch der Katalog mit Artikelstammdaten aus dem ERP System gefüllt werden.

Eine Schnittstelle zum CAD-System (Ziffer 4) kann ein- oder zweiseitig betrieben werden. Oftmals ist eine Visualisierung der Konfigurationsergebnisse in einer 2D- oder auch 3D-Darstellung sinnvoll. Dazu werden die Daten der Konfiguration, entweder am Ende des Konfigurationsprozesses oder auch mitlaufend, an das CAD-System übermittelt, wo die entsprechende Darstellung generiert wird. Als zusätzlicher Service können die so erzeugten 2D- oder 3D-Modelle dem Kunden mit geliefert werden. Eine noch engere Kopplung kann bei ETO-Aufgabestellungen sinnvoll sein, dort kann das CAD-System als Eingabeoberfläche für den Konfigurator genutzt werden.

Je nach Einsatzszenario werden noch weitere Schnittstellen benötigt. Verbreitet ist beispielsweise die Integration mit einem Content-Management-System, um Texte und Grafiken für Katalog und Konfiguration zu integrieren oder eine Integration mit einem PLM-System.

Für einen konkreten Anwendungsfall müssen nicht alle dargestellten Module voll ausgeprägt sein. Soll beispielsweise ausschließlich der Innendienst bei der Auftragsbearbeitung unterstützt werden, so können viele der beschriebenen Funktionen von Modulen des ERP-Systems übernommen werden.

6. Zusammenfassung

In der Praxis versteht man unter einem Produktkonfigurator ein Software-Werkzeug, mit dem man ein Produkt so parametrieren, auslegen und zusammensetzen kann, dass es vorgegebenen Anforderungen genügt. Dabei werden die Themen Produktfindung, vertriebliche und produktionsorientierte Produktkonfiguration bearbeitet, Ergebnisse sind technische und kaufmännische Spezifikationen mit den entsprechenden Schwerpunkten.

Es ist nahe liegend, dass geklärt werden muss, welche der aufgeführten Geschäftsprozesse für welche Zielgruppe unterstützt werden soll. Es ist weiterhin nahe liegend, die Möglichkeiten zur Formulierung der Abhängigkeiten zwischen den Komponenten zu analysieren, da sie die Komplexität der zu lösenden Konfigurationsaufgabe bestimmen.

Wichtig ist es, die Möglichkeiten zur weitergehenden Anpassung zu analysieren. Je nach Geschäftsprozess und Benutzergruppe werden die Möglichkeiten zur Gestaltung der Oberfläche, die Anpassungen der kaufmännischen Angebotskalkulation oder die Gestaltung von Dokumentvorlagen zum KO-Kriterium.

Ebenfalls sind die systemtechnischen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen, damit die Produktkonfiguration nahtlos in die bestehende IT-Landschaft integriert werden kann.

7. Literatur

[Brinkop 99] Axel Brinkop: "Variantenkonstruktion durch Auswertung der Abhängigkeiten zwischen den Konstruktionsbauteilen", Dissertationen zur Künstlichen Intelligenz, Band 204, Infix, St.-Augustin, 1999

Anbieterübersicht

Anbieter (in alphabetischer Reihenfolge)

ABi Arge Betriebsinformatik GBR.....	10
ACATEC Software GmbH.....	12
ATBIT GmbH.....	14
Big Machines AG / Inc.....	16
camos GmbH.....	18
CAS Software AG.....	20
customX GmbH.....	22
EAS Engineering Automation Systems GmbH.....	24
encoway GmbH.....	26
Intermediate GmbH & Co. KG.....	28
itelligence AG.....	30
it-motive AG.....	32
Küppers-IT.....	34
Logik software + consulting GmbH.....	36
ORISA Software GmbH.....	38
Perspectix AG.....	40
Plan Software GmbH.....	42
Planware Beratung und Software GmbH.....	44
PrimeFact Deutschland GmbH.....	46
Reitec GmbH.....	48
Sofon B.V.....	50
Tacton Systems AB.....	52

Für den Inhalt sind die Anbieter jeweils selbst verantwortlich.

Produkt(familie) CAP-Suite
 Anbieter ABi Arge Betriebsinformatik GBR
 Standort(e) Stuttgart Filderstadt
 Mitarbeiterzahl 7
 Website www.abi-cap.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragserfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Regelbasiertes Expertensystem, bidirektionale CAD-Integration, Verschnittoptimierung, Kennlinien

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP BO
- Schnittstelle zu infor
- Schnittstelle zu abas

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu AutoCad
- Schnittstelle zu IntelliCad
- Schnittstelle zu SolidWorks
- Schnittstelle zu Excel

Firmen-Selbstdarstellung

Die Arge Betriebsinformatik GBR (ABI) wurde 1985 gegründet und entwickelt wissensbasierte Software für die Konfiguration von komplexen Varianten. Die Software wird zum einen unter dem Namen CAP-Suite als eigenständige Lösung vertrieben und ist zum anderen integriert in ERP-Systemen unter der Modulbezeichnung des ERP-Herstellers verfügbar. Die Software ist weltweit ca. 700 mal in mittelständischen Unternehmen im Einsatz. CAP-Suite zeichnet sich durch schnell erlernbare Methoden und Werkzeuge aus, mit denen die Kunden in der Regel selbstständig Ihre Produktkonfigurationen aufbauen und pflegen können! Einsatzschwerpunkte sind die Erfassung von technischen Merkmalen, Verkaufspreisermittlung, Angebotskalkulation, Stücklisten- und Arbeitsplangenerierung

1. Referenz: Roma Rolladensysteme GmbH

Marktführer für Vorbau-Rolläden. Der Produktkonfigurator läuft integriert im ERP System infor:com und wird bei einem sehr hohen Auftragsvolumen eingesetzt zur Verkaufspreisermittlung und zur Generierung von Fertigungs-Stücklisten und – Arbeitsplänen.

Mengenvolumen: Täglich werden ca. 500 Kunden-Auftragspositionen konfiguriert und daraus ca. 10.000 Fertigungsaufträge mit dem Produktkonfigurator generiert.

2. Referenz: AZ-Armaturen GmbH

Spezialist für die Herstellung von hoch-säurefesten Armaturen, Küchenhähne, Kugelhähne und Sonderarmaturen. Der Produktkonfigurator läuft integriert im ERP System abas und wird eingesetzt zur Kalkulation von Angeboten, Generierung von Angebotstexten, Abwicklung von Kundenaufträgen, Automatische Stammdatenerzeugung, Generierung von Stücklisten und Arbeitsplänen.

Mengenvolumen: Ca. 800 Angebots / Auftragspositionen pro Monat mit umfangreichen Texten, Stücklisten und Arbeitsplänen.

3. Referenz: Reich Klima-Räuchertechnik

Anlagenbau für Kochen, Garen, Räuchern und Reifen von Fleisch, Wurst, Fisch, Geflügel und Käse. Der Produktkonfigurator läuft integriert im ERP-System SAP BO und wird eingesetzt in der Angebots- und Auftragsabwicklung / Arbeitsvorbereitung. Mit dem Produktkonfigurator werden Verkaufspreise ermittelt, umfangreiche Dokumentationen erstellt und mehrstufige Stücklisten generiert.

Mengenvolumen ca. 40 Angebote pro Monat, Stücklistengenerierung mit ca. 200 Positionen

Produkt(familie) spydmaxx Enterprise
 Anbieter ACATEC Software GmbH
 Standort(e) Hannover, Frankfurt, Iserlohn
 Mitarbeiterzahl 20
 Website www.acatec.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Arbeitsplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes: (80 Z)

Objekt- und Strukturoperationen auf der Basis von Minimal- oder Maximalstrukturen

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP
- Schnittstelle zu infor
- Schnittstelle zu Navision

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Autodesk Inventor, CATIA V5, NX, Pro/ENGINEER, Solid Edge, SolidWorks; Agile, Pro/INTRALINK, Compass, ProfIDB, MaxxDB, DBWorks, mySQL, Oracle, MS SQL, MS Word, MS Excel, MS Access, Teamcenter, Windchill.

Firmen-Selbstdarstellung

Lösungen zur Generierung maßgeschneiderter Produkte

Mit unserer vielfach eingesetzten Technologie - spyydmaxx® Enterprise - können Sie:

- in Ihren vorhandenen DV-Systemen (ERP, CRM, CAD, PDM, MS Office, Datenbanken,...) mit Produktfindern, Auslegungssystemen und Produktkonfiguratoren automatisch, schnell und sicher passende Daten für individuelle Produktausführungen finden und/oder erzeugen sowie bereitstellen. Das sind zum Beispiel anfragespezifische Vertriebsdaten für die Angebotsbearbeitung, wie Angebote, Datenblätter, Spezifikationen, Stücklisten, usw. sowie auftragspezifische Produktionsdaten für die Auftragsbearbeitung, wie 3D-Einzelteile, 3D-Baugruppen, Zeichnungen, Stücklisten, usw.
- Ihre Geschäftsprozesse automatisieren und nahtlos verbinden sowie die beteiligten DV-Systeme regelbasiert fernsteuern (z.B. ERP, CRM, CAD, PDM, Datenbanken...).
- Ihr Produktwissen mit Autorenssystemen erfassen und mit WEB-Technologien und/oder mit nativen Benutzeroberflächen auf Knopfdruck bereitstellen.
- Während der Konfiguration, individuelle Produkte auf der Basis eines leichtgewichtigen, parametrischen 3D-Viewing-Modells in Echtzeit interaktiv visualisieren.

spyydmaxx® Enterprise garantiert Ihren Interessenten und Kunden im Internet, Ihrem Vertrieb und Ihrer Technik den entscheidenden Nutzen - maßgeschneiderte Produkte, Vertriebsdaten und Produktionsdaten vollautomatisch und ohne Medienbruch, schnell sowie fehlerfrei zu generieren.

Ihr entscheidender Vorteil: spyydmaxx® Enterprise unterstützt Sie sowohl bei der Produktvermarktung als auch bei der Auftragsabwicklung.

Diese spyydmaxx® Enterprise Produkte sind verfügbar: spyydmaxx WEB, spyydmaxx SALES, spyydmaxx ENGINEERING, spyydmaxx REMOTE und spyydmaxx AUTHOR.

1. Referenz: Adolf Würth GmbH & CO. KG, Obersulm - Willsbach

„Das mit spyydmaxx® Enterprise realisierte 3D-Planungs- und – Konfigurationswerkzeug „PlaTo3D“ erlaubt unserem Vertrieb und unseren Handelspartnern individuelle ORSYmobil-Fahrzeugeinrichtungen dreidimensional und interaktiv zu arrangieren. Dadurch haben wir jetzt eine viel bessere Darstellung als sie im 2D machbar ist. Unsere Kunden sind begeistert. Bekommen Sie doch neben 2D- und 3D-Daten auch ein Angebot auf Knopfdruck.

Auch die Bestellabwicklung, inklusive SAP- und SolidWorks-Integration, haben wir mit spyydmaxx® Enterprise hoch automatisiert und um Faktoren beschleunigt.

So haben wir vom Vertrieb bis zur Produktion eine durchgängige und sichere Prozesskette erreicht.“

Willi Weber, Leiter Produktmanagement ORSY®mobil

2. Referenz: Mühlböck-Holztrocknungsanlagen GmbH, Eberschwang

„Die Angebotserstellung für eine unserer Anlagen dauerte früher drei Tage – heute genügen dafür mit spyydmaxx® Enterprise acht Minuten.

Und von diesen acht Minuten entfallen sogar nur 55 Sekunden auf die eigentliche Rechenzeit, die restlichen sieben Minuten werden für die Dateneingabe benötigt.

Das löste eines unserer größten Probleme – es beseitigte den Flaschenhals im Vertrieb.

Nur weil wir heute entsprechend schnell ein qualitativ hochwertiges Angebot für die individuelle Anlage des potenziellen Kunden erstellen können, sind wir in der Lage, die Auftragsflut zu beherrschen.“

Markus Mühlböck, IT-Leiter

3. Referenz: Aufzugswerke M. Schmitt + Sohn GmbH & Co, Nürnberg

„ACATEC hat uns mit spyydmaxx® Enterprise in die Lage versetzt, den auftragspezifischen Konstruktionsprozess für Aufzugskabinen um den Faktor 5 zu beschleunigen.

Der gesamte Prozess der Arbeitsvorbereitung konnte, unter Verwendung des ERP-Systems Navision und des 3D-CAD-Systems Autodesk Inventor, weitestgehend automatisiert werden.

Dies garantiert eine gleichbleibende Qualität der generierten auftragspezifischen Produktunterlagen und Stücklisten, sowie der Baugruppen, Einzelteile, Zeichnungen und Geometrien für die Laserbearbeitung.

Mangelnde Tagesform der Anwender, eine der häufigsten Fehlerquellen in den bisherigen Systemen, spielt damit keine Rolle mehr.

Die vollständige Implementierung, inklusive Regelwerk, Benutzerführung, CAD-Daten und DV-Integration wurde von eigenen Mitarbeitern in nur 16 Mannmonaten realisiert“

Martin Schmitt, Geschäftsführender Gesellschafter

Produkt(familie) Atbit Produktkonfigurator, ACC
 Anbieter ATBIT GmbH
 Standort(e) Bremen
 Mitarbeiterzahl 7
 Website www.atbit.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Arbeitsplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Visualisierungsgestütztes, mengenlehrebasierendes Modell (in Kombination mit Constraints oder Produktregeln)

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP

Weitere Schnittstelle(n):

- weitere Schnittstellen auf Anfrage

Firmen-Selbstdarstellung

Die ATBIT GmbH ist ein seit sechs Jahren auf die visuell unterstützte Produktkonfiguration spezialisiertes Softwarehaus. Einsatzschwerpunkt der Konfiguratortechnik sind die Bereiche Online-Vertrieb, Endkundenberatung sowie die Automatisierung von Build-to-Order-Prozessen. Alle Konfiguratoren werden dabei zunächst als online betriebene und via Browser bedienbare Systeme erstellt. Anpassungen für den lokalen Betrieb (z.B. Intranet, Vertriebsnotebooks, Kiosksysteme, Beratungsterminals) sind dabei sehr einfach möglich. Grundsätzlich wird immer darauf geachtet, dass die Systeme auch für Laien ohne Einweisung bedienbar bleiben. Weitreichende Usabilitytests und die lange Erfahrung der ATBIT GmbH im Konfiguratorbau in diesem anspruchsvollen Umfeld helfen dies sicherzustellen. Bei der Realisierung wird wenn immer irgend möglich auf Plugins oder sonstige zu installierende Software verzichtet, um Hemmnisse durch leistungsschwache Clients, Firewalls, Schutzprogramme oder sonstige restriktive Umgebungskonfigurationen zu vermeiden. Zum Einsatz kommen dafür grundsätzlich serverbasierende Techniken, die mit dem Client über HTML/Javascript kommunizieren. Die schlüsselfertige Lieferung auch von Teillösungen ist bei uns Prinzip.

1. Referenz: BAWO Türelemente GmbH

Mit einer Fülle von Funktionen und nochmals grundlegend überarbeiteten Routinen für Konstruktion und Texturierung überzeugt der Konfigurator der BAWO Türelemente GmbH aus Remagen. "ATBIT hat uns überzeugt und für uns in intensiver Zusammenarbeit ein maßge- schneidertes System erstellt, das begeistert aufgenommen wird.", so Marc Glaser, verantwortlich für Marketing und Vertrieb bei der BAWO Türelemente GmbH.

2. Referenz: Teckentrup GmbH & Co. KG

Wie vielseitig und variabel Garagentore sein können zeigt der Tor- und Türhersteller Teckentrup GmbH & Co. KG. Die Kunden des Verler Unternehmens können sich im Internet Ihre Garagentore und die zugehörigen Türen individuell konfigurieren. Das System wird in 15 Sprachen verwendet.

3. Referenz: Fitley GmbH

Das Portal für individuelle Maßhemden der Fitley GmbH wurde auf der Basis des OpenSource Shoppystems xtCommerce in der Gesamt- projektleitung von @BIT erstellt. Der integrierte Konfigurator erlaubt dabei die Zusammenstellung einer Vielzahl von Details zu einem wirklich individuellen Produkt.

Produkt(familie)	BigMachines
Anbieter	BigMachines AG / Inc.
Standort(e)	Frankfurt, London, Chicago, San Mateo
Mitarbeiterzahl	138
Website	www.bigmachines.de , www.bigmachines.com , www.bigmachines-uk.co.uk

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Regelbasierter Konfigurator, Webbasierte Nutzung und Administration, OnDemand – Lösung

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu Salesforce.com
- Schnittstelle zu Oracle OnDemand, Siebel, Microsoft Dynamics CRM und andere

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP, Oracle, BaaN, IFS, Infor und andere

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu SOAP
- Schnittstelle zu CAD

Firmen-Selbstdarstellung

BigMachines ist der global führende Anbieter im Bereich On-Demand-Software für Konfiguration und Angebotserstellung, der Unternehmen dazu verhilft, mehr und schneller zu verkaufen. Die BigMachines-Lösungen ermöglichen den Kunden, unter Ausnutzung aller Vertriebskanäle, den Prozess von der Opportunity bis zum fertigen Auftrag zu optimieren. Mithilfe der BigMachines-Software können Vertriebsteams schnell Produkte konfigurieren, Angebote erstellen, komplexe Preise verwalten, Verträge erstellen und Aufträge verwalten. BigMachines liefert umfassende Reporting-Funktionalitäten und lässt sich leicht in führende CRM- und ERP-Systeme, wie salesforce.com, Oracle, Microsoft und SAP integrieren.

Zum schnell wachsenden Kundenstamm von BigMachines zählen global führende Unternehmen wie Kodak GCG, Siemens, Ingersoll Rand und NTT Communications sowie innovative Wachstumsunternehmen wie ShoreTel und Voltaire Ltd.

Gegründet im Jahr 2000, hat BigMachines heute mehr als 170 Kunden mit rund 70.000 Nutzern weltweit. BigMachines ist Mitglied im Salesforce.com CRM Accelerate Program und wurde auf dem Salesforce.com AppExchange zum "Best Quoting Tool" gewählt. Oracle nahm BigMachines in das Elite 8 Partner Program auf.

BigMachines 9 ermöglicht es Ihnen und Ihren Vertriebsteams unter Ausnutzung aller Vertriebskanäle mehr und schneller zu verkaufen.

Realisiert wird dies durch das umfangreichste On-demand Produkt mit seinen Tools und Services, das je vertrieben wurde. Verwenden Sie die flexiblen, webbasierten Lösungen von BigMachines für die Konfiguration von Produkten, Erstellung von Angeboten mit aktuellen und korrekten Preisangaben, Erstellung von in sich schlüssigen Angeboten und Verträgen, und Einholen von Genehmigungen elektronisch per E-Mail und Smartphone.

BigMachines 9 besteht aus:

- BigMachines Sales Engine
- BigMachines Channel Sales
- BigMachines eCommerce Engine
- BigMachines Admin Platform
- BigMachines Integration Platform
- BigMachines Document Engine
- BigMachines Hosting
- BigMachines Unplugged

1. Referenz: Breuer

Breuer, ein Hersteller von Duschkabinen, suchte ein Tool, das die Konfiguration der Duschlösungen übernehmen konnte und basierend darauf einheitliche und fehlerfreie Angebote erstellt, beides konnte mit der BigMachines Lösung erreicht werden. Hauptproblem vor der Implementierung war die Vielzahl an Möglichkeiten in den Konfigurationen, insgesamt gibt es mehr als 125.000 Varianten, die für eine Konfiguration in Frage kamen. Aber nicht nur Breuer nutzt BigMachines, sondern auch Baumärkte, welche die Produkte von Breuer anbieten, so findet Konfiguration direkt mit dem Kunden im Baumarkt statt.

2. Referenz: Kodak GCG

Kodak, global führender Anbieter im Bereich Bildproduktion und -lösungen suchte ein Konfigurations-, Angebots- und Vertriebssystem welches sich leicht mit Oracle CRM On Demand integrieren lässt. Durch die Einführung von BigMachines verbesserte Kodak Prognosen- und Auftragsgenauigkeit, kann nun Echtzeit-Preisaktualisierungen vornehmen und einen schnelleren Genehmigungsprozess. Außerdem hat sich die Zusammenarbeit von technischen Experten und Vertriebsmitarbeitern, die wegen des komplexen Vertriebsmodells der Gruppe wichtig ist, um vieles verbessert.

3. Referenz: Honeywell

Honeywell, Anbieter von Produkten im Heizungs- und Sanitärbereich und Nutzer des CRM Systems Salesforce.com war auf der Suche nach einer Lösung, die sich leicht in Salesforce integrieren lässt. Daraufhin wandte sich Honeywell an BigMachines, certified partner von Salesforce und es konnte eine schnelle und nahtlose Integration erreicht werden, Angebote können nun direkt aus einer Opportunity erstellt werden. Hauptergebnis ist nicht nur eine Erhöhung der Anzahl der erstellten Angebote, sondern auch der durchschnittliche Wert der Angebote stieg innerhalb eines Jahres um 83%.

Produkt(familie)	camos Application Suite
Anbieter	camos GmbH
Standort(e)	Stuttgart
Mitarbeiterzahl	65
Website	www.camos.de , www.camos.eu , www.camos.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Ein objektorientiertes Expertensystem mit u.a. Vererbung, Polymorphie, Inferenzmaschine

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu SAP CRM, Salesforce.com, Marketing Manager, Saratoga, Genesis World und anderen

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP R/3, infor, Microsoft Dynamics, proAlpha, PSI und anderen

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu CATIA V5
- Schnittstelle zu SolidWorks

Firmen-Selbstdarstellung

camos entwickelt seit 1986 wissensbasierte Software für die Industrie und feiert sein 25-jähriges Jubiläum in 2011. Heute ist camos eines der technologisch führenden Unternehmen im Bereich CRM, Angebotserstellung und Produktkonfiguration. Über 300 namhafte, meist internationale Kunden setzen die Software in mehr als 30 Ländern ein. Mit über 150 internationalen Projekten insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau ist camos in Europa der bedeutendste Anbieter in diesem Segment. Die Softwarelösungen von camos unterstützen die komplette Prozesskette vom ersten Kundenkontakt bis zur Produktion: Kontaktmanagement, Bedarfsanalyse, Produktkonfiguration, Preiskalkulation, Angebotserstellung, Auftragsbearbeitung, Stücklistengenerierung und Arbeitsplanerstellung. Die camos-Lösungen können online, offline und im Internet eingesetzt werden.

1. Referenz: Demag Cranes & Components

Sie können alles und die Umsetzung ist denkbar unkompliziert: Dieses Ziel verfolgen viele Anlagenbauer. Um sich dem zu nähern, führte Demag Cranes einen zentralen Produktkonfigurator ein. Der Vertrieb bietet gleich vor Ort die exakte technische Auslegung zur Kundenanforderung an. Zugleich wurde die Rolle des Produktmanagements gestärkt. Wenn das System weltweit ausgerollt ist, werden rund 2.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb, im Service, im Engineering und in weiteren Fachabteilungen damit arbeiten. Hinzu kommen rund 40 Partner, denen Demag Cranes ebenfalls den Designer zur Verfügung stellt. Sie können den Designer in den eigenen Web-Auftritt einbinden einschließlich eigenständiger Ausprägungen wie Benutzerverwaltung, Preise, Lieferzeiten, Texte und Sprachen. Mit einfachen Mitteln lässt er sich an die eingesetzten ERP-Systeme anbinden.

2. Referenz: VETTER Krantechnik GmbH

Der Kunde suchte eine Lösung, mit der der eigene Vertrieb, aber auch Partner und Händler online, offline und über Internet Hallen-Kräne anbieten können. Die angebotenen Hallenkräne werden kundenindividuell auch innerhalb des CAD-Systems Inventor gezeichnet und als CAD-Zeichnung dem Kunden zur Verfügung gestellt.

Die Lösung ist u.a. in den Internetauftritt von VETTER eingebunden. Im Rahmen der Zusammenarbeit zwischen VETTER und Demag Cranes (siehe 1. Referenz) kommunizieren die beiden camos-Konfigurationslösungen miteinander bzw. rufen sich gegenseitig auf.

Projektumfang: 20 concurrent User, weltweiter Einsatz via Internet

Projektlaufzeit: ca. 7 Monate

3. Referenz: KSB Aktiengesellschaft

Der weltweit agierende Pumpen- und Armaturenhersteller KSB konfiguriert innerhalb der camos-Lösung, voll integriert in SAP, Pumpen und Armaturen. Auf Grundlage des Pumpprofiles (was, welche Menge von wo nach wohin?) werden die richtigen Pumpen technisch ausgelegt, preislich bewertet, alle optionalen Merkmale dazu konfiguriert.

Neben den klassischen Ergebnissen einer Konfiguration (Angebot, Auftragsbestätigung etc.) werden auch alle technischen Datenblätter (Kennlinie, NPSH-Werte, Pumpverlauf etc.) erstellt. Die Lösung wird online, offline und im Internet genutzt.

Registrierte Kunden können die Lösung via Internet nutzen.

Derzeit arbeiten fast 1.400 Anwender mit dem System.

Produkt(familie) CAS Configurator Merlin
 Anbieter CAS Software AG
 Standort(e) Karlsruhe
 Mitarbeiterzahl ca. 180
 Website www.cas.de/merlin

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes: (80 Z)

Boolescher Rechenkern, modellgetriebene Regelpflege, graphisches Wissensmodell

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu CAS genesisWorld, CAS PIA

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu ...

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zur Anbindung von Katalogen (OCI)

Firmen-Selbstdarstellung

Die CAS Software AG mit Sitz in Karlsruhe arbeitet neben dem sehr erfolgreichen CRM-Bereich seit 1986 auf dem Gebiet der Produktkonfiguration und des Vertriebsdatenmanagements mit dem Fokus auf hochkomplexen und datenintensiven Konfigurationsproblemen im Bereich Automotive and Aviation. Grundlage ist der hochperformante boolesche Rechenkern XPS Merlin Enterprise, der seit über 20 Jahren ständig weiterentwickelt wird. Produktkonfiguratoren sind nur so gut, wie die Daten, auf denen sie arbeiten. Daher sieht die CAS Software AG ein professionelles und durchdachtes Vertriebsdatenmanagement als Kernkomponente für den Erfolg eines Konfiguratorprojektes. CAS hat langjährige Erfahrung bei der Modellierung und Umsetzung komplexer und individueller Datenpflegeprozesse. Beispiele sind die komplette Abbildung der Prozesse für das Management der Konfigurationsvertriebsdaten für die Pkw- und Lkw-Sparte bei der Daimler AG sowie die graphische Abhängigkeitsmodellierung von Flugzeugerweiterungen bei Airbus. Grundlage hierfür legt unser modulares Datenpflegewerkzeug CAS Configurator Merlin Maintenance, welches das innovative Konzept der modellbasierten Regelpflege umsetzt. Die CAS Software AG steht für ständige Innovation. Im Bereich Produktkonfiguration werden zunehmend auch semantischen Technologien eingesetzt, um die Flexibilität des Konfigurationsprozesses zu erhöhen. Diese werden in nationalen und internationalen Forschungsprojekten sowie in Kooperationen mit Forschungseinrichtungen entwickelt.

1. Referenz: Daimler AG

Die Daimler AG setzt bereits seit 1986 Produktkonfiguratoren der CAS Software AG ein. Die Nutzung der Konfiguratorssysteme erstreckt sich dabei von der Vertriebsdatenpflege und -aufbereitung über Internetkonfiguratoren zur direkten Kundenansprache bis hin zu mobilen, Notebook-basierten Händlersystemen. Mittlerweile decken von CAS entwickelte Systeme bei Mercedes-Benz den überwiegenden Teil der gesamten Vertriebsdatenkette und der konfiguratorbasierten Vertriebssysteme in den Sparten LKW und Transporter ab.

2. Referenz: Airbus S.A.S.

Airbus setzt den Produktkonfigurator als System Upgrade Configurator im Bereich Customer Services ein. Die Aufgabe des Systems ist es, Vertriebsmitarbeiter bei Airbus Customer Services bei der Generierung von Upgrade-Angeboten (Kundenflugzeuge müssen im Laufe ihres Lebens aufgrund technischer Entwicklungen oder Veränderungen an gesetzlichen Rahmenbedingungen aktualisiert werden) zu unterstützen. Das System erzeugt basierend auf der aktuellen Flugzeugkonfiguration ein technisches Angebot. Darüber hinaus können Inkonsistenzen in der Flugzeugdokumentation identifiziert werden.

3. Referenz: Still GmbH

Mobiler Verkäuferarbeitsplatz inkl. Produktkonfigurator und Angebotswesen, Kundenberatungssystem für STILL Gabelstapler

Produkt(familie)	customX
Anbieter	customX GmbH sowie Mensch und Maschine Software SE
Standort(e)	Limburg, Mensch und Maschine Niederlassungen in Wessling, Osnabrück, Wiesbaden, Hamburg, Berlin, Stuttgart, Nürnberg, München, Hannover, Friedrichshafen, Leipzig, Velbert, Bielefeld, Schwerte
Mitarbeiterzahl	300
Website	www.customx.de , www.mum.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes: (80 Z)

Regelbasierte Konfiguration; automatische Konstruktion statt Selektion

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu CRM-SAP
- Schnittstelle zu CAMOS

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP und anderen

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu AutoCAD, Inventor, SolidWorks
- Schnittstelle zu MS Excel, MS Word
- Schnittstelle zu DXF, DWF, PDF, XML, MS SQL

Firmen-Selbstdarstellung

Die customX GmbH wurde 2002 durch Klaus Kreckel gegründet.

Im Mittelpunkt steht der gleichnamige Produktkonfigurator, der seit 2002 auf dem Markt ist und bereits in zahlreichen Unternehmen erfolgreich implementiert wurde. Die permanente Weiterentwicklung der Software ermöglicht die Anpassung an moderne Unternehmen und Märkte sowie deren Veränderung hin zu einem prozessoptimierenden Denken.

Ein weiteres Produkt ist die Datenverwaltungssoftware Klio Enterprise.

Heute beschäftigt die customX GmbH etwa zehn hochqualifizierte Mitarbeiter, die durch ihre langjährige Zusammenarbeit ein eingespieltes Team bilden. Wir bilden unsere Kunden aus und unterstützen sie bei der Produktstandardisierung und -systematisierung. Voraussetzung hierfür ist ein tiefgreifendes technisches Verständnis, daher besteht unser Team hauptsächlich aus Ingenieuren.

Der Geschäftsführer Klaus Kreckel zur Philosophie des Unternehmens: „Für uns zählt die langfristige Perspektive. Wir sind für unsere Kunden ein dauerhafter Partner, der die Aufträge kompetent und verlässlich bearbeitet. Die effiziente Gestaltung der Prozesse bei unseren Kunden und damit ihre Zufriedenheit stehen bei uns im Mittelpunkt.“

Seit 2009 gehört die customX GmbH mehrheitlich zu Mensch und Maschine Software SE, einem der führenden europäischen Softwareanbieter für CAD/CAM-Anwendungen.

1. Referenz: SKS Metaplast Scheffer Klute GmbH

Hersteller von Radschützern.

customX wird als Zeichnungsautomat eingesetzt.

Der Vertrieb oder die Kunden legen ihre Entwürfe an. Diese müssen nur noch ins PPS eingepflegt werden.

Das Know how in diesem von einzelnen Köpfen unabhängigen System kann von allen genutzt werden. Transparenz und Schnelligkeit sind die Folge.

www.customx.de/attachments/article/17/MuM_Anwenderbericht_SKS_13701.pdf

2. Referenz: META-Regalbau GmbH & Co. KG

Hersteller von Regalsystemen.

customX wird für Planung und CAD genutzt.

Planung von ganzen Regalen und Lagerhallen mit Produktkonfiguration und CAD Anschluss über das Internet. Die CAD Pläne können direkt weiterverarbeitet werden, alle Angebote und Stücklisten sind 100% korrekt.

www.customx.de/images/stories/pdf/MuM_Anwenderbericht_Meta.pdf

3. Referenz: Schneider Torsysteme Ges.m.b.H., Österreich

Hersteller von Torsystemen.

Mit customX kann die Einzelfertigung aus Standardelementen erfolgen.

Der Einsatz von customX bringt eine deutliche Erleichterung im Vertrieb und bessere Kommunikation zwischen Vertrieb und Technik. Die grafische Darstellung bei der Eingabe ermöglicht die direkte optische Kontrolle. Alle Zeichnungen sind kompatibel mit Architekturplänen.

www.customx.de/images/stories/pdf/MuM_Anwenderbericht_Schneider-Torsysteme.pdf

Produkt(familie) LEEGOO BUILDER
 Anbieter EAS Engineering Automation Systems GmbH
 Standort(e) 57399 Kirchhundem
 Mitarbeiterzahl 12
 Website www.eas-solutions.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes: (80 Z)

Abbildung der Produktstandards und Produktlogiken durch Fachexperten ohne Programmierung

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu SuperOffice
- Schnittstelle zu Sales Logik
- Schnittstelle zu Microsoft Dynamics CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP
- Schnittstelle zu PsiPenta

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu 3D-CAD

Firmen-Selbstdarstellung

EAS liefert komplette und durchgängige Lösungen zur Angebotserstellung mit integrierter Produktkonfiguration sowie zur Anlagenprojektierung und Angebotskalkulation auf der Basis des Angebotssystems LEEGOO BUILDER.

LEEGOO BUILDER ist das einzige EAS Produkt und wurde von der Idee an selbst entwickelt.

LEEGOO BUILDER-Anwender profitieren von Erfahrungen aus mehr als 50 Systemeinführungen mit den Schwerpunkten Maschinen-, Sondermaschinen- und Anlagenbau bis zum Großanlagenbau und Turnkey Projekte.

Wir sind Spezialisten, wenn es darum geht, Angebotsbearbeitung, Projektierung und Kalkulation komplexer Investitionsgüter mit Hilfe von Variantentechniken effizient zu unterstützen. Das Know-How über Ihre Produkte wird strukturiert und kann um logische Abhängigkeiten ergänzt werden. Dieses Wissen wird Ihren Mitarbeitern zur effizienten Lösung von Variantenproblemen, z.B. bei der Produktkonfiguration im Rahmen der Angebotserstellung, dadurch besser verfügbar gemacht.

Zielsetzungen

- Durchgängiges Angebotssystem für den ganzen Angebots- und Projektierungsprozess
- Angebote schneller, besser, einheitlicher erstellen
- Aufbau von Produktkonfiguratoren durch die Fachexperten selbst und ohne Programmierkenntnisse ermöglichen (Produktlogik)
- Schnelle Einführung mit bestehenden Daten ermöglichen (auch ohne Produktlogik)
- Produktwissen weltweit leicht anwendbar mit Konfiguratoren für den Vertrieb zur Verfügung stellen
- Transparenz in der Preiskalkulation und in den Kalkulationsgrunddaten
- Umfassende Unterstützung zur Kosten- und Preiskalkulation bis zur Ergebnisrechnung (Wertschöpfungsrechnung)
- Hochleistungsfähiger Dokumentengenerator für die Erzeugung von Ergebnisdokumenten aller Art
- Anbindung an CRM- und ERP-Systeme, z. B. SAP
- Weltweiter Einsatz an verschiedenen Standorten in verschiedenen Ländern
- Change Management optional

Das EAS Firmenkonzept ist durch folgende Prämissen geprägt:

- Konzentration auf die Kernentwicklung und Anwendungstechnik von LEEGOO BUILDER
- Konzentration auf die Branchen Maschinen-, Sondermaschinen- und Anlagenbau bis Turnkey Projektgeschäft
- EAS konzentriert sich auf die Kernkompetenz, eine Angebots- und Projektierungslösung weiter zu entwickeln

In dem Buch LEEGOO BUILDER Applications, das Sie bei EAS kostenfrei anfordern können, finden Sie 30 Anwendungsbeschreibungen auf 96 reich bebilderten Seiten.

1. Referenz: Bühler AG

Die Bühler AG mit Hauptsitz in Uzwil, Schweiz, ist ein internationales Maschinen- und Anlagenbauunternehmen. Bühler versteht sich als globaler Technologiepartner für die Nahrungsmittelproduktion, die chemische Verfahrenstechnik und den Druckguss.

Weltweiter Einsatz für Gesamtanlagen und Einzelmaschinen bei einem extrem großen und vielfältigen Produktspektrum. 500 LEEGOO BUILDER Benutzer erstellen ca. 10.000 Angebote pro Jahr. Es arbeiten zeitweise bis zu 150 Benutzer weltweit gleichzeitig auf einer zentralen Datenbank in Uzwil („global engineering“). Die Standorte der Benutzer befinden sich in 20 Ländern. Die Rolloutphase wurde 2007 abgeschlossen.

2. Referenz: Schindler Elevator Ltd. Top Range Division

Schindler Elevator Ltd. bietet weltweit Aufzugssysteme für Hochhäuser an. Die Schindler Gruppe ist mit 40.000 MA weltgrößter Lieferant für Fahrtreppen und 2. größter Hersteller von Aufzugssystemen.

Das neue Angebotssystem unterstützt den Vertrieb weltweit durchgängig von der Projektdatenerfassung über die Produktkonfiguration und Preiskalkulation bis hin zu fertigen Angebotsdokumenten. Der Geschäftsprozess wurde dadurch schneller und transparenter, insbesondere auch die Preiskalkulation.

Der Ausbau des Top Range Business wird durch den weltweiten Einsatz von LEEGOO BUILDER in der Zentrale (TRD), in vier Standorten in China sowie in Hongkong und in Seoul unterstützt.

3. Referenz: Beumer Gruppe

Die BEUMER Gruppe ist ein international führender Hersteller der Intralogistik in den Bereichen Förder-, Verlade-, Palettier-, Verpackungs-, Sortier und Verteiltechnik.

Der Ausgangszustand bei der Angebotserstellung war geprägt durch diverse Insellösungen und auf Word/Excel-basierte Angebotserstellung. Die weltweite Know-How-Bereitstellung in einem international expandierenden Unternehmen mit Hilfe von umfassenden Produktkonfiguratoren war eine wesentliche Teilaufgabe dieser Maßnahme.

Mit dem Angebotssystem LEEGOO BUILDER wurde eine international eingesetzte, einheitliche und durchgängige Lösung für den Angebotsprozess geschaffen.

Produkt(familie)	K-Select, K-Config, K-Assistent, QuoteAssistent
Anbieter	encoway GmbH
Standort(e)	Bremen, München
Mitarbeiterzahl	60+
Website	www.encoway.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Objektorientierter Konfigurationsansatz

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu MS Dynamics CRM
- Schnittstelle zu Lotus Notes SalesAssistant

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP
- Schnittstelle zu BaaN
- Schnittstelle zu MS Dynamics Axapta

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu PIM Systemen

Firmen-Selbstdarstellung

Die encoway GmbH bietet Lösungen für elektronische Kataloge, zur Produktauswahl und Produktkonfiguration sowie zur Angebotserstellung; insbesondere für komplexe, variantenreiche Produkte und Anwendungslösungen.

Die Module K-Select, K-Config und K-Assistent bauen aufeinander auf, ihr Funktionsumfang ist für unterschiedliche Produkt- und Anwendungssituationen skalierbar: K-Select ist die Basis zur Realisierung von Suchassistenten oder Produktfindern. Mit K-Config werden Lösungen zur Produktkonfiguration realisiert und K-Assistent ist die Grundlage für berechnungsintensive Lösungen wie Auslegungs-Assistenten und Engineering-Werkzeuge.

Der QuoteAssistant ist die encoway Standardlösung für den Vertrieb von Baukastenlösungen, flexibel anpassbar und ausbaufähig. Der Einsatz des QuoteAssistant führt zu mehr Komfort, Qualität und Effizienz in der Angebotserstellung: Produkt- und Preisinformationen gelangen schnell und in allen relevanten Sprachen zum Point of Sales, Angebote werden in wenigen Minuten erstellt sowie einheitliche, attraktive und übersichtliche Angebotsdokumente generiert. Die Variantenkonfiguration kann integriert werden. Der QuoteAssistant eignet sich insbesondere im Multichannelvertrieb und für Händlerszenarien.

Das Softwareprodukt K-Document ermöglicht die automatisierte Erstellung attraktiver Angebotsdokumente aus ERP- und CRM-Systemen mit allen Layoutfunktionen von Microsoft Word.

Die encoway-Lösungen können als Add-On in SAP® ERP, SAP® CRM oder MS Dynamics® CRM integriert werden. Darüber hinaus unterstützt die encoway bei SAP® LO-VC-Modellierungsaufgaben.

Die encoway pflegt eine intensive Zusammenarbeit mit namhaften Partnern. K-Document ist zertifiziert für SAP NetWeaver®. encoway ist Certified Partner von Microsoft. Die encoway verfügt über eine umfangreiche Branchenerfahrung, zum Kundenkreis gehören Maschinenbauunternehmen, Komponentenlieferanten und Gerätehersteller. Die encoway GmbH beschäftigt heute mehr als 60 Mitarbeiter.

1. Referenz: Otto Boge GmbH & Co. KG

Boge Kompressoren, 500 Mitarbeiter:

- sellAIR: System zur Konfiguration und Angebotserstellung für den Vertrieb

Vorteile und Nutzen:

- Schnelle und reibungslose Ausleitung des SAP-Beziehungswissens
- Schneller Zugriff auf das passende KMAT (offline)
- Umfangreicher Datenaustausch mit SalesAssistant (Lotus Notes).
- Schnelle und individuelle Angebotserstellung
- Verfügbarkeitsüberblick und Zugriff auf aktuelle Konditionen
- Attraktives und einheitliches Angebotsdesign weltweit
- Intuitive Bedienung
- Benutzeroberfläche im Boge Corporate Design

2. Referenz: Lenze AG

Antriebs- und Automatisierungstechnik, 3000 Mitarbeiter:

- Drive Solution Catalogue (DSC): Elektronischer Katalog für Kunden und Aussendienst im Internet und auf CD
- Drive Solution Designer (DSD): Leistungsstarkes Auslegungswerkzeug zur Unterstützung des Engineeringprozesses

Vorteile und Nutzen:

- SAP ERP-Anbindung, Ausleitung von Daten und Beziehungswissen, SAP-konforme Konfiguration
- Zielgruppenspezifische Anpassung
- Einfache Bedienung und Pflege
- Schnelles Finden passender, bautechnisch geprüfter Produktvarianten
- Marketinggerechte Präsentation und Bereitstellung von Zusatzinformationen
- Vereinfachte, einheitliche und schnelle Angebotserstellung
- Fehlerminimierung und Kostensenkung
- Verkürzung des Time-to-Market

3. Referenz: Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG

Heiztechnik, Mitglied der Vaillant Group mit 12.400 Mitarbeiter:

- Online-systemKONFIGURATOR für Heizungsbauer und Handel

Vorteile und Nutzen:

- Geführte Konfiguration zur Erstellung von Systemkonfigurationen
- Inklusive Baubarkeitsprüfung und Bruttopreisermittlung
- Automatische Generierung des benötigten, passenden Zubehörs
- Bereitstellung vordefinierter Best-Practice-Lösungen als Bestellempfehlungen inkl. Planungsdaten
- Projektverwaltung inkl. Rücksprung in Systemkonfigurationen
- Automatisch bebildertes Angebot
- Integration in das FachpartnerNET von Vaillant
- Exportfunktion für die Formate Excel, Word, pdf, ugl
- Unterstützung des Open Catalog Interfaces (OCI)

Produkt(familie) enomic
 Anbieter INTERMEDIATE GmbH & Co. KG.
 Standort(e) Karlsruhe
 Mitarbeiterzahl 22
 Website www.intermediate.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragserfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Arbeitsplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes: (80 Z)

Objektorientiert, Regel-Wizzard, Standard-Client anpassbar, Web-Client, VRML

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP

Firmen-Selbstdarstellung

Intermediate steht für Vertriebsunterstützung: Seit 1998 optimiert Intermediate als Softwarehaus in vielen Branchen die Geschäftsprozesse von Vertrieb, Marketing und Kundenservice. Mit moderner Technologie, Sachkompetenz und Erfahrung ermöglicht dem Karlsruher Unternehmen ihren Kunden die Arbeitsabläufe zu verbessern – insbesondere durch die gezielte Nutzung von Bestandssystemen (ERP, PPS, CRM, Legacy). Konkrete Anwendungsszenarien sind:

- Angebotserstellung und Produktkonfiguration
- Konfigurator-Lösungen für das Internet
- Individualsoftware für Vertrieb, Marketing und Kundenservice

Die enomic-Produktfamilie bietet für das Tagesgeschäft in Vertrieb, Marketing und Kundenservice umfassende Standardfunktionen, die sich flexibel auf unterschiedlichste Abläufe und IT-Landschaften anpassen lassen – bei Bedarf ergänzt um CRM-Funktionen nach Maß. Das enomic©-Prinzip löst den bisherigen Widerspruch auf, eine komplexe Produktlogik komplett abzubilden und dennoch den Pflegeaufwand dauerhaft gering zu halten. Denn die Wirtschaftlichkeit für die erstmalige Modellerstellung und die fortlaufende Aktualisierung ist ebenso entscheidend wie die erfolgreiche Bedienung des Angebots- und Konfigurationssystems selbst.

Seit 1998 setzt Intermediate konsequent auf das Internet und dessen Technologie. Zukunftssichere Standards wie Java, JSP, XML und HTML sind Grundlage für die enomic-Produktfamilie und machen sie sehr anpassungsfähig, überall einsetzbar und äußerst flexibel. Bestehende IT-Systeme (ERP, CRM usw.) können angebunden werden durch den konsequenten Einsatz von internationalen technologischen Standards. Auf Kundenwunsch werden Datenbanken verwendet wie Oracle, DB/2, MS SQL, MySQL, sapDB / maxDB, Sybase, Informix oder PostgreSQL. Die enomic-Produktfamilie von Intermediate läuft auf allen gängigen Betriebssystemen. Sie kann von mehreren Benutzern gleichzeitig verwendet werden und auch über Internet, mobil oder offline genutzt werden.

enomic unterstützt als Java-basierte Client-Server-Anwendung den Betrieb in lokalen Netzwerken oder über Internet/Intranet (Rich-Client). Damit realisiert Intermediate maßgeschneiderte Lösungen zur Konfiguration und Kalkulation von Angeboten und Produkten. Außerdem erlaubt die Software auch die Konfiguration über Web-Technologien im Internet (Webbrowser). In diesem Fall kommen JavaServer-Pages (JSP) zum Einsatz, etwa um ein Online-Beratungssystem für Experten oder einen Online-Konfigurator zur „Selbstbedienung“ für Käufer zu verwirklichen. Durch diese systemübergreifend lauffähige Technologie funktioniert die Konfiguration auf allen gebräuchlichen Plattformen, Systemumgebungen und Webbrowsern gleichermaßen.

1. Referenz: Messer Cutting & Welding

enomic.offer plus – internes Konfigurationssystem (Konfigurator und Variantenprüfung). Integration des bestehenden ERP-Systems (BAAN) im Bereich Standardprodukte und Systembau. „Der Konfigurator hat unsere Abläufe beschleunigt, weil er zeitraubende operative Aufgaben übernimmt. Außerdem hat er geholfen, die Qualität in der Fertigung zu optimieren“, erklärt Gerhard Grüning, TQM bei Messer Cutting & Welding.

2. Referenz: VIZRT/PEAK Software Technologies

enomic.offer plus – internes Angebotssystem mit Konfigurator. Weltweiter Vertriebsseinsatz in USA, China, Großbritannien, Japan, Schweden, Norwegen, Österreich und Israel. Installation auf Clients im Netzwerk und auf Laptops für den mobilen Einsatz. Anbindung an das Navision-ERP-System. Selbstständige Pflege der Produktmodelle und deren Regelwerke.

3. Referenz: Dambach Werke

enomic.offer plus – internes Angebotssystem mit Konfigurator, flexiblem Kalkulator und GAEB-Im- und Exportfunktion insbesondere für Ausschreibungen im öffentlichen Bauwesen. „Mit dem Konfigurator sparen wir bei der Angebotserstellung deutlich an Zeit und Kosten. Und unsere Mitarbeiter werden von fehlerträchtigen Routinearbeiten entlastet“, so Günter Strolz, IT-Leiter der Dambach Werke.

Produkt(familie)	it.cad-pilot
Anbieter	itelligence AG und ACATEC Software GmbH
Standort(e)	Bautzen, Berlin, Bielefeld, Dortmund, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Walldorf
Mitarbeiterzahl	1200
Website	www.itelligence.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Arbeitsplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes: (80 Z)

Variantenkonfiguration im SAP (LO VC sowie IPC) mit automatischer Generierung von CAD-Daten

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu SAP

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Pro/Engineer, SolidWorks, Autodesk Inventor, UGS NX, Agile, Pro/INTRALINK, Compass, ProfiDB, MaxxDB, DBWorks, mySQL, Oracle, MS SQL, MS Word, MS Excel, MS Access

Firmen-Selbstdarstellung

itelligence ist als einer der international führenden IT-Komplettdienstleister im SAP-Umfeld mit rund 1.200 hochqualifizierten Mitarbeitern in 15 Ländern in 4 Regionen (Amerika, Westeuropa, Deutschland/Österreich und Osteuropa) vertreten. Als SAP Business-, Service- und Support-Alliance- sowie Global Partner Hosting und Global Partner Services realisiert itelligence für über 2.500 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP-Umfeld. Mit seinem umfassenden Leistungsspektrum - von SAP-Strategie-Beratung, SAP-Lizenzvertrieb über selbstentwickelte SAP-Branchenlösungen bis hin zu Outsourcing & Services - erzielte das Unternehmen in 2006 einen Gesamtumsatz von 163,8 Mio. Euro.

1. Referenz: Dürr Systems GmbH, Stuttgart

Konfiguration von Trocknern und Trockner-Förderern mit SAP und SolidWorks.

2. Referenz: Teckentrup GmbH & Co. KG, Verl-Sürenheide

Konfiguration von Türen und Toren mit SAP und Autodesk Inventor.

3. Referenz: Fahrzeugwerk Bernard Krone GmbH, Werlte

Konfiguration von Sattelauflegern mit SAP und Pro/ENGINEER.

Produkt(familie)	INKAS
Anbieter	it-motive AG
Standort(e)	Duisburg, Dortmund, Stuttgart
Mitarbeiterzahl	61
Website	www.it-motive.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Regelbasierte Konfiguration unter Berücksichtigung technischer und kaufmännischer Restriktionen

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu SAP CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP ERP

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu PIM Systemen
- Schnittstelle zu CAD Systemen
- Schnittstelle zu eShop Systemen

Firmen-Selbstdarstellung

Die it-motive AG ist ein stark wachsendes, 2001 in Duisburg gegründetes System- und Beratungshaus. Die Gründungsmitglieder des Unternehmens waren zuvor langjährige Mitarbeiter im Systemhaus des ehemaligen Mannesmann Konzerns. Die langjährige Beratungstätigkeit für die Gesellschaften des Mannesmann-Konzerns bildete das Fundament für den konsequenten Aufbau unserer zum Teil branchenbezogenen Beratungskompetenz.

1. Referenz: Bosch Rexroth

Produktkonfiguratoren für alle Bereiche.

www.boschrexroth.com/ics

2. Referenz: Siemens I D&T

CAD Creator

www.cad-creator.com

3. Referenz: Demag Cranes & Components GmbH

demag-drivenesigner

www.demag-drivenesigner.de

Produkt(familie)	Procon-ERP, Procon-Webkonfigurator
Anbieter	Küppers-IT
Standort(e)	Düren
Mitarbeiterzahl	5
Website	www.kueppers-it.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Auswertung von Produktmerkmalen

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- weitere Schnittstellen auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu Procon-ERP
- weitere Schnittstellen auf Anfrage

Weitere Schnittstelle(n):

- weitere Schnittstellen auf Anfrage

Firmen-Selbstdarstellung

Wir sind ein Softwarehaus in Düren und bieten folgende Produkte und Dienstleistungen an:

- Warenwirtschafts-System oder einzelne Komponenten
- Produktkonfiguration im Internet für alle Branchen
- individuelle Software-Entwicklung, Beratung, Support und Schulungen
- bei Bedarf auch Anbindung an vorhandene Systeme, z.B. SAP

Unsere Produkte Procon-ERP und Procon-Web-Konfigurator sind ursprünglich für die Markisen- und Wintergartenbranche entwickelt worden. Mittlerweile sind die Systeme weiter optimiert worden, sodass nahezu alle Produkte jeder Branche verarbeitet werden können.

Wir verfügen über langjährige Erfahrung in den Bereichen Warenwirtschaft und Produktkonfiguration. Unsere Stärken liegen vor allem im kostengünstigen Customizing und Online-Support.

Unser schlagkräftiges Entwickler-Team freut sich immer auf neue Herausforderungen !

1. Referenz: SUNFLEX

www.sunflex.de

2. Referenz: WEINOR

www.weinor.de

3. Referenz: I-D-Systems

www.i-d-systems.co.uk

Produkt(familie)	Logik Produktkonfigurator
Anbieter	Logik software + consulting GmbH
Standort(e)	Reilingen
Mitarbeiterzahl	15
Website	www.logik-gmbh.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes: (80 Z)

Individuelle Dialoge, frei zu definierender Regelinterpretierer und einfache Definition der Regeln

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu MS Dynamics CRM
- Schnittstelle zu Genesis-World
- Schnittstelle zu VIS

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu ABAS, Axapta, BAAN, Avista, Infor, Informing, Ifax-open, MAST, Navision, proalpha, PSIPENTA, P2plus, Parity, SAP, SAGE

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Solidworks, Solidedge, Inventor, UGS, ProEngineer, Autocad

Firmen-Selbstdarstellung

Unabhängiges Softwarehaus spezialisiert für den Bereich Produktkonfiguration im Vertrieb der Produktion und Konstruktion. Vertrieb ausschließlich über Partner. Gegründet 2000. Über 280 Kunden. Kundengröße von 30 Mitarbeiter bis 30000 Mitarbeiter. Jährlich über 70 Neukunden.

1. Referenz: Kardex AG

Hersteller von Lager/Logistiksystemen , Anlagenbauer
Vertriebskonfigurator international eingesetzt mit Integration in PSIPENTA und SAP

2. Referenz: Inometa GmbH, Herford

Hersteller von Walzen für die Papererzeugung und Folienherstellung, Angebotskonfiguration mit CRM und Outlookanbindung, sowie Solidworks Zeichnungsgenerierung, ERP-System BAAN IV

3. Referenz: Kloeckner DESMA Elastomertechnik GmbH

Kloeckner DESMA Elastomertechnik GmbH, Fridingen
Maschinen/ Anlagenbauer
Vertriebsinformationssystem mit Produktkonfiguration internationaler Ausrichtung. ERP-System :SAP

Produkt(familie) CREALIS
 Anbieter ORISA Software GmbH
 Standort(e) Jena
 Mitarbeiterzahl 40
 Website www.orisa.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes: (80 Z)

Konfiguration durch Truth Maintenance, Constraint-Logik, Konfliktbehandlung

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu MS Dynamics CRM
andere auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP ERP
- Schnittstelle zu mitan 4T
- Schnittstelle zu Sage-bärer b2
- Schnittstelle zu MS Dynamics NAV
andere auf Anfrage

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu WEbshop
- XML-basiert

Firmen-Selbstdarstellung

Die ORISA Software GmbH entwickelt seit 1991 innovative Software für Produkt- und Variantenkonfiguration. Zu den Kernkompetenzen zählen die Beratung, Programmierung und Implementierung von Konfigurationslösungen.

Abgestimmt auf die Ansprüche unserer Kunden realisieren wir Konfigurationslösungen mit dem eigenen Produkt CREALIS®, als Individuallösung oder auf Basis von SAP®-Produkten. Die Kommunikation mit den Kunden, der Einsatz führender Technologien und aktives Wissens- und Qualitätsmanagement sind Grundlage für erfolgreiche Projekte. Unsere Kunden sind erfolgreiche Fertigungsunternehmen und Dienstleister vor allem aus dem Maschinen-, Anlagen- und Fahrzeugbau und der Automatisierungstechnik.

1. Referenz: Alfred Kärcher GmbH & Co. KG

Konfigurator zur Vertriebsunterstützung

Als einer der größten Reinigungsgerätehersteller weltweit bietet Kärcher ein umfassendes Produktsortiment für private Haushalte, Gewerbe und Industrie.

www.kaercher.de

2. Referenz: Netzsch Gerätebau GmbH

Konfigurator zur internationalen Vertriebsunterstützung

Die Netzsch-Gerätebau GmbH entwickelt und vertreibt in ihrem Geschäftsbereich Analyzing & Testing

leistungsfähige thermoanalytische und thermophysikalische Geräte zur Analyse thermischer Eigenschaften verschiedener Materialien.

www.netzsch-thermal-analysis.com/de/home/

3. Referenz: Zünd Systemtechnik AG

Produktkonfigurator für modulare Präzisionscutter

Die Zünd Systemtechnik AG ist das führende Unternehmen in der Entwicklung und Herstellung multifunktionaler Werkzeugplotter und modulare Präzisions-Flachbett-Cutter.

www.zund.com

Produkt(familie)	P'X5
Anbieter	Perspectix AG
Standort(e)	Zürich
Mitarbeiterzahl	18
Website	www.perspectix.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragserfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

P'X5 ist ein grafischer 3D Produktkonfigurator für Vertrieb und Projektierung

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu SAP CRM
- Schnittstelle zu MS Dynamics CRM
- Schnittstelle zu CAS GenesisWorld

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP/R3
- Schnittstelle zu MS Dynamics Nav
- Schnittstelle zu BaaN

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Siemens PLM Teamcenter, Siemens PLM NX, Autodesk Inventor, Autodesk AutoCAD, PTC Pro/E

Firmen-Selbstdarstellung

Die Perspectix AG hat sich seit der Gründung 1996 kontinuierlich zum technologisch führenden Lösungsanbieter für den Vertrieb und die technische Projektierung variantenreicher Produkte in technischen Industrien entwickelt.

Nutzer von P'X5 Visual Product Selling™ profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwenderbranchen:

Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der Verbindung von Vertriebsoptimierung und Product Lifecycle Management in einer zukunftsweisenden Technologie ist Perspectix heute strategischer Lieferant namhafter Hersteller und Partner führender IT-Häuser.

P'X5 ist ein grafischer 3D Produktkonfigurator, der logisches wie geometrisches Beziehungswissen nutzt, um sowohl top-down Maximalstücklisten als auch bottom-up modulare Baukastensysteme abzubilden. In P'X5 ist die Konfigurationslogik als deklaratives Wissen in offenen XML-Datenstrukturen hinterlegt.

1. Referenz: Siemens A&D EA

Anlagenkonfigurator für Bestückungsautomaten: Maschinenauslegung, Layoutplanung, Stücklistengenerierung, Dokumentenerzeugung.

www.siemens.com

2. Referenz: USM

Konfigurator für modulare Möbelsysteme: Regalkonfiguration, Layoutplanung, Stücklistengenerierung, Angebotskalkulation, Dokumentenerzeugung, Projektverwaltung.

www.usm.com

3. Referenz: Wieland Electric GmbH

Elektroinstallations-Konfigurator für Haustechnik: Elektrokonfiguration, Verkabelung, Layoutplanung, Techn. Berechnung (Last- & Brandschutz), Stücklistengenerierung, Angebotskalkulation, Dokumentenerzeugung.

www.wieland-electric.de

Produkt(familie)	EasyKat® Enterprise Solutions, EasyKat® Standard
Anbieter	Plan Software GmbH
Standort(e)	Saarbrücken, Stuttgart
Mitarbeiterzahl	27
Website	www.plansoft.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragserfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes: (80 Z)

Deklaratives Regelwerk und Konfigurationsscripts
(2D/3D Darstellung)

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu Update 7
andere auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP/R3
andere auf Anfrage

Firmen-Selbstdarstellung

Plan Software Beratung und Entwicklung GmbH entwickelt Intelligente Elektronische Katalogsysteme sowie Vertriebs- und Angebots - Konfiguratoren für Industriefirmen mit komplexen und variantenreichen Produkten für OFFLINE und ONLINE Betrieb.

Unsere Produktkonfiguratoren und -kataloge sind bei unseren Kunden weltweit im Einsatz. Mit über 3000 Installationen in allen Sprachgebieten und einem jährlich erzeugten Angebotsvolumen von mehreren Milliarden Euro bewähren sich unsere Systeme tagtäglich in der Praxis.

Ganz neu bietet Plan Software nun auch mit Easykat® Standard einen Produktkatalog mit integriertem Konfigurator als Einstiegslösung an, mit dem Unternehmen selber einfach und kostengünstig einen Produktkatalog mit leistungsfähigem Konfigurator erstellen können.

Mit EasyKat® Standard wird erstmals ein Produktkonfigurator vorgestellt, bei dem das Motto lautet:

„Installieren und loslegen“

Aufgrund einer einfach zu bedienenden Erstellungsumgebung, enger Integration mit Office-Programmen und konsequenter Standardisierung können wir ein System anbieten, mit dem Unternehmen selbstständig einen Konfigurator erstellen. Dabei muss kein langwieriges IT-Projekt ins Leben gerufen werden und auch keine externen Dienstleister hinzugezogen werden. Durch die mitgelieferten Beispiel-Applikationen sind Sie sofort in der Lage, in wenigen Wochen ein System aufzubauen, das in Funktionalität und Leistungsfähigkeit überzeugen wird.

Zu den Kunden der Plan Software gehören namhafte Unternehmen aus Deutschland, Benelux, Schweiz und Österreich.

Plan Software ist seit Mitte 2004 Mitglied im VDMA.

Die Easykat-Produktlinie orientiert sich an den unterschiedlichen Bedürfnissen unserer Kunden. Entsprechend der Firmengröße, der Ausgangssituation und den vorliegenden Anforderungen können Sie zwischen unterschiedlichen Produktvarianten auswählen.

1. Referenz: Siemens, Geschäftsbereich A&D

Konfigurator für Getriebemotoren
Tabellengesteuerte Konfiguration
Konfigurationswissen wird vom Anwender gepflegt.
Zahl der Anwender > 10.000
ONLINE + OFFLINE verfügbar

2. Referenz: Danfoss Motion Controls

Danfoss (Danfoss Motion Controls)
Konfiguration von Frequenzumrichtern und Getriebemotoren
Regelbasierte Konfiguration
Konfigurationswissen wurde aufgebaut und wird gepflegt von Danfoss Product-Management
System verfügt über eine bidirektionale Schnittstelle zum CRM System
Zahl der Anwender > 10.000

3. Referenz: Hawe Hydraulik GmbH & Co. KG

Konfiguration von Hydraulikkomponenten und Systemen
Regelbasierte Konfiguration
Konfigurationswissen wurde aufgebaut und wird gepflegt von HAWE Technischer Vertrieb
System verfügt über eine bidirektionale Schnittstelle zum ERP System
Zahl der Anwender > 1.000

Produkt(familie) Angebotskonfigurator KONFEX®
 Anbieter PLANWARE Beratung & Software GmbH
 Standort(e) München
 Mitarbeiterzahl 10
 Website www.planware.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Strukturbasiert mit Entscheidungstabellen und Regeln

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu Update Marketing Manager, Goldmine, Team Brendel, WINCardCAS, WINVIS, Salesmanager, Marketing Manager

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP, BRAIN

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu OUTLOOK, VISIO, EXCEL, WORD

Firmen-Selbstdarstellung

PLANWARE steht für unternehmensweite **Produkt- und Angebotskonfiguration, seit 1989.**

Unser Produkt- und Angebotskonfigurator KONFEX® erzeugt erfolgreiche Angebote für variantenreiche Maschinen und Anlagen, korrekt, effizient und sicher.

KONFEX optimiert den Angebotsprozess gezielt in Richtung Verkauf und unterstützt Sie dabei

- das Produktprogramm zu strukturieren
- die passenden Produkte und Lösungen für Kunden zu finden
- Produkte und Lösungen zu konfigurieren.
- Angebote effizient und fehlerfrei zu erstellen,
- Angebote in unterschiedlichen Sprachen zu erstellen
- Produkte aktiv auch über das Internet zu verkaufen

KONFEX net ist der intuitiv zu bedienende Webclient für Vertriebsmitarbeiter. Kundenanforderungen werden erfasst und die passenden Produkte und Konfigurationen werden automatisch erstellt. Vertriebsmitarbeiter und –partner konfigurieren weltweit Maschinen und Anlagen mit KONFEX. Umfassende Integrationen in Microsoft WORD und EXCEL ermöglichen die Arbeit mit gewohnten Softwaretools.

Auf Grundlage jahrzehntelanger Erfahrung bei der Produktstrukturierung und –gliederung wurde von PLANWARE das Softwaremodul „**KONFEX Assistent**“ entwickelt.

Der KONFEX Assistent ermöglicht die Pflege des Produktprogramms mit Komponentenübernahme aus Bestandssystemen und der Bildung von Angebotsprodukten. Interne Methoden und Routinen erlauben eine intelligente Variantenbildung. Konfigurationsregeln werden ohne Programmierung erfasst.

Offene Schnittstellen und Standard-Konnektoren integrieren KONFEX nahtlos in die Bestandssysteme unserer Kunden, insbesondere auch in SAP.

National und international vertrauen namhafte Kunden auf Produkte und Lösungen von PLANWARE.

PLANWARE ist Mitglied im VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V.).

1. Referenz: Oerlikon Neumag

Zweigniederlassung der Oerlikon Textile GmbH & Co. KG
Christianstraße 168-170

24536 Neumünster

Oerlikon Neumag liefert schlüsselfertige Lösungen für innovative Vliesprodukte. Oerlikon Neumag ist Markt- und Technologieführer für Anlagen und Systeme zur Herstellung von BCF-Teppichgarnen und synthetischen Stapelfasern.

Unternehmensweit werden alle Systemangebote mit KONFEX® erstellt. Die umfassende Produktauslegung erfolgt in KONFEX, die Angebotserstellung wird enorm vereinfacht. Kalkulation und Angebot folgen stets den Unternehmensvorgabe. Mit PLANWARE wurde der Angebotsprozess deutlich beschleunigt, um 30 bis 50 Prozent.

2. Referenz: Niehoff GmbH & Co. KG

Fürther Straße 30

91226 Schwabach

Niehoff ist Inbegriff modernster Ziehanlagen für die Draht- und Kabelindustrie und Marktführer der

Branche. NIEHOFF-Anlagen werden weltweit zur Herstellung von Drähten eingesetzt. Die Leistungen der Niehoff-Gruppe reichen bis hin zur Planung, Einrichtung und schlüsselfertigen Übergabe kompletter Draht- und Kabelfabriken.

Die Erstellung umfangreicher Angebote erfolgt mit KONFEX®, dem Produkt- und Angebotskonfigurator. Weltweit greifen Mitarbeiter aus den Vertriebsbüros einfach über Webbrowser auf die Anwendung zu und erzeugen weit mehr als 1000 Angebote pro Jahr. Die Ausgabe der Angebote erfolge in Deutsch, Englisch, US-Englisch und Russisch.

3. Referenz: J. Wagner GmbH

Otto-Lilienthal-Straße 8

88677 Markdorf

WAGNER ist der marktführende Hersteller von technologisch hochwertigen Geräten und Anlagen zum Auftragen von Naßlacken, Pulverlacken und Farben auf Oberflächen. Die Marke WAGNER ist mit ihren Tochtergesellschaften und Vertretungen in über 50 Ländern zu Hause.

Mit KONFEX® ist WAGNER in der Lage, Produkte für alle Einsatzfälle zu konfigurieren, zu kalkulieren und erfolgreiche Angebote zu erstellen. Die manuellen Fehlerquellen wurden minimiert, korrekte Angebote werden automatisch in unterschiedlichen Sprachen erzeugt. Die KONFEX Integration mit SAP vermindert den Pflegeaufwand und sorgt für eine reibungslose Abwicklung nach der Auftragserteilung.

Produkt(familie)	PrimeFact
Anbieter	PrimeFact Deutschland GmbH
Standort(e)	Paderborn, Ruurlo (NL)
Mitarbeiterzahl	30
Website	www.primefact.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes: (80 Z)

Objektorientiert auf Basis von Regeln und Formeln, mit eigener 2D/3D Grafik-Engine.

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu SuperOffice
- Schnittstelle zu SAP CRM
- Schnittstelle zu APplus

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP ERP
- Schnittstelle zu Navision
- Schnittstelle zu APplus

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Microsoft Sharepoint
- Schnittstelle zu MS Excel

Firmen-Selbstdarstellung

Die PrimeFact Deutschland GmbH steht für weitreichende Kompetenz und ausgeprägte Expertise in den Bereichen grafische Produktkonfiguration und Variantenmanagement. Bereits seit mehr als 12 Jahren entwickeln wir PrimeFact, die leistungsfähige integrierte grafische 2D/3D Produktkonfiguratorsoftware aus unserem Hause.

Dabei steht neben der Systemeinführung unserer Software besonders die ganzheitliche Prozessberatung im Kontext ERP-integrierter Geschäftsprozesse (SAP R/3, Navision, APplus, AS400 und weitere) im Fokus unserer Arbeit. Im Rahmen der Integration bieten wir auf Basis offener und flexibler Schnittstellentechnologie gemeinsam mit unseren namhaften ERP-Partnern, best practice Lösungen aus einer Hand.

Hierbei legen wir grossen Wert auf die Einführung und Projektumsetzung von PrimeFact gemeinsam mit den Ressourcen des Kunden. Das flexible und verständliche PrimeFact-Framework in Kombination mit einem ausgeprägten Coaching Gedanken, ermöglicht es unseren Kunden, PrimeFact weitestgehend mit eigenen Kapazitäten zu pflegen und zu administrieren.

Die PrimeFact Technologie basiert vollständig auf aktuellen technischen Standards und nutzt Microsoft .NET und die dazu gehörenden Systemplattformen.

PrimeFact kann sowohl intern (Vertriebsinnendienst, GAE, Planung/Konstruktion, AV, Produktion), als auch extern (PoS, Händler, Aussendienst, Planer/Architekten), online und offline genutzt werden.

Auch das Projekt- und Objektgeschäft wird von PrimeFact unterstützt. Und dies alles auf einer durchgängigen Lösungsplattform.

Aktuelle Schlüsseltechnologien stehen im Fokus unserer Entwicklung. PrimeFact nutzt innerhalb des Lösungsportfolios, Microsoft SharePoint Portalanwendungen und Microsoft Silverlight-Technologie.

PrimeFact ist technologisch bestens aufgestellt. Wir ermöglichen unseren Kunden, auf aktuelle und zukünftige Herausforderungen in der Prozesskette, z.B. mobile Nutzung unserer Anwendung, optimal zu reagieren.

1. Referenz: Poggenpohl Möbelwerke GmbH

Weltweit führender Hersteller von hochwertigen und individuellen Küchenlösungen. Bi-Direktional zu SAP integrierte GAE (grafische Auftragserfassung) und Sonderschrankkonfiguration mit PrimeFact intern und in den eigenen Verkaufsstudios bzw. durch exklusive Händler.

Key Benefits:

- Bi-Direktionale Integration zu SAP R/3
- Sonderschrankkonfiguration
- Dynamische Generierung von detaillierten 2D/3D Zeichnungen
- Automatische Langteilgenerierung
- Automatische Generierung von NC-Daten inkl. Maschinenanbindung
- Durchgängige Anbindung des PoS
- Anbindung Zulieferer
- Effizientere Auftragserfassung
- Signifikante Fehlerreduktion
- Kürzere Lieferzeiten

2. Referenz: Solarlux Aluminiumsysteme GmbH

International erfolgreich operierender Hersteller von hochwertigen Glas-Faltwänden, Wintergärten, Terrassenüberdachungen, sowie Balkon- und Fassadengestaltungen. Nutzung von PrimeFact zur grafisch-konstruktiven Produktkonfiguration aller varianten-bezogener Produktbereiche. Vollständige Integration von SAP R/3 für eine durchgängige Supply Chain.

Key Benefits:

- Bi-Direktionale Integration zu SAP R/3
- Dynamische Generierung von detaillierten 2D/3D Zeichnungen
- Automatische Generierung von NC-Daten für Maschinen
- Einbindung CAD
- Erzeugung von Schnittlisten
- Effizientere Auftragserfassung
- Signifikante Fehlerreduktion
- Kürzere Lieferzeiten

3. Referenz: Trilux GmbH & Co. KG

International führender Hersteller von Lichtsystemen und medizinischen Versorgungseinheiten. Einsatz von PrimeFact zur grafischen Produktkonfiguration komplexer medizinischer Wandversorgungseinheiten. Integration in die SAP R/3 Prozesse.

Key Benefits:

- Integration zu SAP R/3
- Dynamische Generierung von detaillierten Zeichnungen
- Automatische Erstellung von Angebots- und Auftragsdokumenten
- Einbindung CAD
- Erweiterte Unterstützung der Produktion
- Effizientere Auftragserfassung
- Signifikante Fehlerreduktion
- Kürzere Lieferzeiten

Produkt(familie)	Confit Produktkonfigurator
Anbieter	Reitec GmbH
Standort(e)	Eberdingen
Mitarbeiterzahl	4
Website	www.reitec.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Arbeitsplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Confit basiert auf einem eigenem Interpreter zur Auswertung der Macros und Regeln. Über .NET-Module können zudem einfach kundenspezifische Anforderungen integriert werden.

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu ...

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu ...

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu SolidWorks
- Schnittstelle zu Autodesk Inventor

Firmen-Selbstdarstellung (2000 Z)

Die Firma REITEC wurde 1996 durch Dipl. Inf. Marc Reiter gegründet. In den letzten Jahren veränderte sich der Fokus von System- und Netzwerkbetreuung hin zu CAD-Programmierung und Datenmanagement.

Es werden zwei Produkte angeboten, der Confit Produktkonfigurator und das MeXX V2

Messdatenmanagementsystem. Zudem bietet REITEC auch ein breites Spektrum an Dienstleistungen wie die Beratung beim CAD-Einsatz, dem unternehmensweiten Datenaustausch und der Anpassung von CAD-Systemen.

Unser hochqualifiziertes Personal garantiert nachhaltige Qualität und Praxishöhe.

1. Referenz: Rentschler REVEN GmbH

Mit Hilfe des Confit Produktkonfigurators werden die 3D-Modelle von Küchenlüftungshauben erstellt. Durch die nahtlose Integration von Confit in Systemlandschaft der Fa. REVEN sind es nur wenige Klicks vom generieren des 3D-Modells bis zum fertige CAM-Programm.

2. Referenz: Weinhold GmbH

Im Sondermaschinenbau werden Profilsysteme unterschiedlichster Abmaße benötigt. Mit dem Confit Produktkonfigurator ist möglich diese direkt im CAD-System zu erstellen, einzufügen und bei Bedarf mit Confit wieder zu bearbeiten.

3. Referenz: Schnaithmann AG

Komplexe Bandsysteme bestehen nicht nur aus Bändern unterschiedlichen Typs sondern haben zudem zahlreiche Anbauteile. Mit dem Confit Produktkonfigurator und der integrierten Zusammenbaufunktion wird ein solches Bandsystem nun binnen kürzester Zeit erstellt. Dem Konstrukteur stehen dabei alle Confit-Funktionen (einfügen, bearbeiten, anfügen) unmittelbar im CAD-System zur Verfügung was ein komfortables und effizientes Arbeiten ermöglicht.

Produkt(familie)	Sofon Guided Selling
Anbieter	Sofon Deutschland GmbH
Standort(e)	Kleve, Son (NL), Nottingham (GB), Washington DC (USA)
Mitarbeiterzahl	25
Website	www.sofon.de , www.sofon.com , www.sofon.nl , www.sofon.co.uk , www.sofon.at , www.sofon.be , www.guidedselling.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Regel- und Constraintbasierte Konfiguratorstechnologie ohne Programmieren.

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu MS Dynamics CRM, Siebel, Salesforce und anderen

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP, Infor ERP, Infor EAN, QAD, IFS, Microsoft Dynamics NAV, Microsoft Dynamics AX und anderen

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu verschiedenen CAD und PDM Systemen

Firmen-Selbstdarstellung

Sofon ist ein führender Anbieter innovativer Standardsoftwarelösungen für Guided Selling. Nach dem Motto 'Simplifying Complex Selling' unterstützen wir unsere Kunden bei der Optimierung ihres Vertriebsprozesses, indem wir diesen vereinfachen, beschleunigen und qualitativ verbessern. Sofon ist ein niederländisches Unternehmen, das 1998 gegründet wurde. Von seiner Gründung an arbeitet Sofon gewinnbringend und verzeichnet ein stetiges Wachstum. Die Mitarbeiter des Managementteams von Sofon verfügen jeweils über rund 20 Jahre Erfahrung in der Entwicklung, im internationalen Verkauf und in der Implementierung von Softwareapplikationen, insbesondere für Industrie, Versicherungswesen und Logistik. Dabei hat Produktkonfigurationssoftware schon immer eine zentrale Rolle gespielt.

Sofon Guided Selling ist eine vertriebsunterstützende Software für Unternehmen, die kundenspezifische Produkte oder Dienstleistungen liefern. Sofon Guided Selling ist - auch auf Grund des Inputs unserer Kunden - ein Standardpaket, mit dem alle unsere Kunden sehr zufrieden sind. Weil Sofon Standardsoftware ist, kann die Implementierung in einem Bruchteil der Zeit und mit wesentlich geringerem Einsatz als bei vergleichbaren Systemen erfolgen.

1. Referenz: Elekta

Elekta ist ein international operierendes Unternehmen im Bereich der Medizintechnik mit Hauptsitz in Schweden. Das Ziel von Elekta besteht darin, die Verkaufsaktivitäten weltweit zu optimieren. Elekta produziert und verkauft hochmoderne klinische Lösungen zur Behandlung von Krebs und Hirnschädigungen: Komplexe Produkte für anspruchsvolle Kunden.

Resultate mit Sofon:

- Spezialkenntnisse sind jetzt für alle Verkaufsmitarbeiter leicht verfügbar.
- Jede Verkaufsniederlassung, egal wo auf der Welt, folgt demselben Angebotsprozess
- Jedes erstellte Angebot hat denselben Aufbau und dasselbe Layout
- Angebote werden in verschiedenen Sprachen erstellt inklusive Chinesisch
- Mehr Kontrolle über den Angebots- und Verkaufsprozess
- Mehr Zeit für Kunden weil weniger Zeit für verwaltungstechnische Aufgaben benötigt wird

2. Referenz: Plasticon Europe

Plasticon Europe ist mit 600 Mitarbeitern Europas größter Produzent von glasfaserverstärkten Produkten mit Hauptsitz in Oldenzaal, Niederlande. Von hieraus unterstützt Plasticon fünf Produktionsstandorte und neun europäische Vertriebsniederlassungen. Für die Optimierung seiner Unternehmensprozesse hat Plasticon Sofon Guided Selling ausgewählt.

Resultate mit Sofon:

- Deutlich kürzere Durchlaufzeit bei der Angebotserstellung
- Erheblich optimierter Auftragsdurchlauf
- Mehr Transparenz und Kontrolle der Unternehmensprozesse
- Mehr Transparenz und Kontrolle der Angebotskalkulationen
- Mehr Effizienz durch automatische Stücklistengenerierung
- Mehr Effizienz durch Unterstützung bei der Verbesserung der Ablauforganisation
- Geringere Folgekosten durch fehlerfreie und vollständige Angebote

3. Referenz: GEA Refrigeration Division

Die GEA Refrigeration Division produziert Kühlsysteme. Die Division besteht aus verschiedenartigen Niederlassungen: 10 Produktionsbetriebe, 20 Verkaufsbüros und 10 Produktionsstätten, die die Komponenten zu einer Kühlanlage zusammenbauen. Sofon wurde von der Refrigeration Division eingeführt, damit alle Komponenten, die in der Division produziert werden, in einem einzigen Katalog untergebracht werden können. So können die Verkaufsbüros Komplettangebote mit einem System erstellen und nicht mehr mit 10 verschiedenen.

Resultate mit Sofon:

- Verwaltung der enormen Komponenten-Bandbreite
- Verbesserung von Workflow, Arbeitsplänen und Stücklistenaufbau; von 13.000 Stücklistenzeilen auf 2.200
- Bessere Anwendung von Material-, Kapazitäts-, Parallel und Sequenzplanung, ohne Handarbeit
- Möglichkeit zur Berechnung von Maschinenzeiten
- Modellaufbau, -wartung, -verwaltung und -einsatz ist anwenderfreundlich und übersichtlich
- Angebote nach Inhalt und Qualität stark verbessert

Produkt(familie)	TactonWorks, Tacton Configurator
Anbieter	Tacton Systems AB
Standort(e)	Stockholm, Ulsnis, San Francisco, Chicago
Mitarbeiterzahl	65
Website	www.tacton.com , www.tacton.de , www.tacton.jp

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes: (80 Z)

Constraint-based, beherrscht den gesamten Lösungsraum, Optimierung, immer eine komplette Lösung

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP
- Schnittstelle zu Lawson
- Schnittstelle zu Exact
- Schnittstelle zu Jeeves
- Schnittstelle zu Sage / Baurer
- Schnittstelle zu Navision

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu IBM WebSphere Commerce
- Schnittstelle zu SolidWorks, EPDM
- Schnittstelle zu SMARTEAM

Firmen-Selbstdarstellung

Tacton Systems AB ist ein global agierender Anbieter von Konfigurations-Software, sowie entsprechender Consulting- und Systemintegrations-Leistungen. Tacton kooperiert mit Partnern weltweit, z.B. T-System MMS, LINO, SolidLine. Die Kernprodukte sind Tacton Configurator und TactonWorks.

Tacton Configurator ermöglicht den effektiven und effizienten Verkauf von komplexen und kundenspezifischen Produkten und Dienstleistungen. Konfigurations- und Vertriebsfunktionen sind in einer einzelnen, Web-basierten Anwendung - TCsite - gebündelt. Sowohl der eigene Vertrieb als auch die Vertriebspartner können Tacton Configurator nutzen und so Produkte und Dienstleistungen genau auf den Kundenbedarf abstimmen und vertreiben.

TactonWorks ist die perfekte Integration der Tacton Konfigurationstechnologie in SolidWorks. Durch die einzigartige Interaktivität von TactonWorks können Benutzer schnell ihre Konfigurationsalternativen evaluieren, um die optimale Produktkonfiguration für den Kundenbedarf zu finden.

Das Besondere an Konfigurationslösungen von Tacton: Sie machen das gesamte technische Know-How eines Unternehmens für den Vertrieb verfügbar. Tacton-Lösungen bieten höchste Interaktivität beim Konfigurieren und sind leicht in vorhandene Anwendungen einzubinden.

Zahlreiche Kunden profitieren bereits von Tacton-Konfigurationslösungen. Darunter sind ABB, GE Healthcare, Siemens, FLSmidth, Hospitaltechnik AG, wie auch viele mittelständische Unternehmen.

1. Referenz: Metso Lindemann

Metso Lindemann ist ein führender Hersteller und Lieferant von Maschinen und Anlagen zur Wiederaufbereitung von Altmittel und Reststoffen. Metso Lindemann wird die Tacton Technologie dazu nutzen, um ihrem internationalen Vertrieb die Möglichkeit zu geben, auf selbstständige Weise akkurate und zeitnahe Angebote zu erstellen und damit die gegenwärtige Arbeitslast des Hauptsitzes der Firma zu verringern.

Der Tacton Configurator macht technisches Ingenieurwissen für alle Verkaufsmitarbeiter verfügbar. Damit wird die Notwendigkeit an technischem Support reduziert und es wird dem Verkaufsstab ermöglicht, Produkte optimal nach den Wünschen des Kunden zu konfigurieren.

2. Referenz: ABB Motors

ABB Motors hat sich für Tacton Configurator entschieden, um Durchlaufzeiten für Angebote und Bestellungen beim Eigen- und Partnervertrieb zu verkürzen. Tacton Configurator ist in das ABB Order Management System sowie das ERP-System (SAP) integriert und bietet die Funktionalitäten Angebotsgenerierung, Preisberechnung und Auftragsabwicklung.

Das Front-End-System für den Vertrieb unterstützt die Prozesse: Konfiguration von Motoren, einheitliche Angebotserstellung für internationale und lokale Produkte, komplexe Preisberechnungen (Transfer-, Verkaufspreis, ...), Einsteuern der Aufträge bei den verschiedenen Produktionsstandorten, usw.

3. Referenz: Siemens Power Generation

Siemens Power Generation - ist einer der weltweit führenden Hersteller von Systemen für die Stromerzeugung in den Schlüsselbereichen: Öl, Gas, Chemie, Metallerzeugung, Zellstoff und Papier. Die komplexe Technologie bedeutet traditionell lange Angebotsphasen trotz hoch spezialisierter Mitarbeiter in Vertrieb und Technik.

Tacton Configurator befähigt den Vertrieb von Turbomaschinen schnell und präzise Projektangebote zu liefern und gleichzeitig detaillierte Daten und Pläne für die technische Umsetzung. Somit wird der lokale Vertrieb in die Lage versetzt, einerseits Budgetangebote in wenigen Minuten zu erstellen und andererseits umfassende Projektangebote.